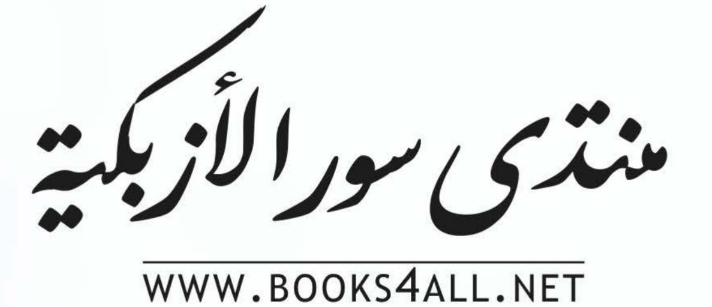

كيف تنمي
مهاراتك
النفسية
والذهنية
الحرية
للنشر والتوزيع
إبراهيم الفقيه


منتدى سور الأزبكية
WWW.BOOKS4ALL.NET

كيف تنمى مهاراتك

النفسية والذهنية

إعداد

ابراهيم الفقيه

الحريــة 3 ميدان عرابى وسط البلد ـ القاهرة
للنشر والتوزيع 0123877921 - 5745679

اسم الكتـــاب | كيف تنمى مهاراتك النفسيه والذهنيه
تـــألـــيـــف | ابراهيم الفقيه
الـنـاشـــــر | الحرية للنشر والتوزيع
٣ ميدان عرابى وسط البلد ـ القاهرة
ت: ٢٦١٥٦٤٦ ـ ٥٧٤٥٦٧٩
م: ١٢٣٨٧٧٩٢١.
رقـم الإيـداع | ٢٠٠٧/٤٧٨٨
الترقيم الدولى | 8 -- 23 - 37 - 26 - 916

الحريـــة للنشر والتوزيع
3 ميدان عرابى وسط البلد ـ القاهرة
0123877921 - 5745679

كيف تنمي مهاراتك
النفسية والذهنية

أكتشف ذاتك أولاً

اقرأ واكتشف ذاتك

إذا كنت شخص مشارك فأنك تميل إلى الصفات التالية:

المشارك (ش)

هذه السمة الشخصية تجعلك تميل إلى التمتع بصحبة الآخرين. فإن المشارك ينضم إلى الجماعات بإرادته باحثاً عن طريق لضم الآخرين فى نشاطات، وقد يميل إلى تجنب مهام يجب أن ينجزها بمفرده كما يعتمد على الإتفاق الجماعى

فى الرأى بخصوص القرارات الهامة وقد يتردد فى تشكيل أو التعبير عن آراء شخصية، بدون تقييمها أولاً من قبل الجماعة. إن العضو يستمد القوة والدعم العاطفى من الانتماء والشعبية واحترام الآخرين

* * *

أما إذا كنت منعزل فإليك بعض السمات الشخصية التى تميل لها:

المنعزل (ن)

هذه السمة الشخصية تجعلك تميل إلى العمل الفردى وعادات العمل المنعزلة.

إن المنعزل يشترك فى الجماعات للأسباب القصرية فقط، وعندئذ يكون لمدة انقضاء المهمة فقط وهو ينظر بشك تجاه الآراء المتفق عليها بإجماع وفكر الجماعة.

وعندما تلقى عليه مهام كثيرة أو صعبة على أن ينجزها فرد واحد، يختار المنعزل ان يقسم مهام العمل إلى جزئيات يمكن إدارة كل منها من قبل أفراد. إن المنعزل يستمد القوة العاطفية من محاولته لأن يكون على مستوى المقاييس

الشخصية وليس من قبل أحكام الآخرين عليه

* * *

أما إذا كنت بارع فأنت تتمتع بالسمات الشخصية التالية:

البارع (ب):

فأنت تميل إلى التعديلات الدقيقة والتى تبدو عملية للظروف المتغيرة. ويتمكن البارع من القيام بأكثر من مهمة فى نفس الوقت، وتوشك المهام على الانتهاء. إن الفزع من المواعيد النهائية، ومن عدم القدرة على التنبؤ بالمعوقات والطوارئ، يعد حافزاً وتحدياً للشخص البارع. وهى مسألة فخر للبارع أنه بإمكانه التعامل مع المواقف والتغلب على المشكلات والمصاعب. وفى النهاية يرى المشاريع تصل إلى الانتهاء. إن البارع يستمد القوة العاطفية من إحساسه بالانشغال الذاتى الدائم بالإضافة إلى اقتناعه الراسخ بأهميته وقيمته للجماعة.

* * *

أما المخطط فإليكم بعض السمات التى يميل إليها

المخطط (خ)

يميل إلى وضع التفاصيل والحقائق والبيانات الأخرى فى أشكال ونماذج. وعندئذ يتشبث المخطط بتلك النماذج بشدة حيث أنها تعمل على تنظيم مجموعة مذهلة من الأشياء غير المرتبطة.

يقاوم المخطط حصوله على البيانات غير منظمة وبخاصة إلى الدرجة التى تدعم بها هذه المعلومات الخطة المخصصة. ويستمد المخطط القوة العاطفية من اقتناعه الراسخ بأهميته كشخص مؤثر فى توجيه مجرى الأمور فيما يتعلق بالمشروعات أو الجماعات التى تفتقر إلى التنظيم كما يستمد المخطط إلى حد ما قوته العاطفية أيضا من طبيعة الخطة الموضوعة أى من تناسقها والغرض منها والعلاقات المتداخلة بين أجزائها.

المفكر (ك)

إذا كنت مفكرا فإنك تميل نحو إيجاد أو محاولة إيجاد روابط منطقية بين الأفكار والآراء والمفاهيم والحقائق والتفاصيل والأمثلة. ويصر المفكر على تأجيل الفعل حتى يكتشف ما وراء الأشياء من الأسباب والتأثيرات والدقة النسبية أو تأجيل الفعل حتى يكتشف ما وراء الأشياء من الأسباب والتأثيرات والدقة النسبية أو حقيقة الافتراضات والتأكيدات الذهنية وعند جمع البيانات ويركز المفكر على الحصول على قدر أكبر من المعلومات، ولكن عند الاستيعاب أو الاستدلال قد يرفض المفكر أو يؤجل دخول أى معلومات جديدة. ويستمد المفكر القوة العاطفية من الرضا الناتج من توصله لحلول، يمكنه الدفاع عنها بالمنطق والحجة، كما أن النجاح فى العمليات الذهنية المتبعة فى التوصيل لهذه الحلول يعد بالنسبة له أكثر أهمية من تصرف أى فرد على أساس تلك الحلول.

* * *

المتعاطف (ط)

تميل تلك السمة الشخصية إلى التركيز على المحتوى العاطفى للمواقف التى مرّ بها هو شخصياً أو آخرون. ويقيم المتعاطف المعلومات أو الموقف الجديد أولاً طبقاً لاحتمالاته العاطفية: كيف أشعر تجاه الآخرين؟ هل هناك من سوف يتألم؟ من سيشعر بسعادة؟

وتلعب إجابته على تلك الأسئلة دوراً رئيسياً فى تشكيل وجهة نظر المتعاطف النهائية، وتصرفه تجاه المعلومات أو المواقف الجديدة. ويستمد المتعاطف القوة العاطفية من الطريقة التى يرى بها نفسه كشخص حساس ومحب، وعادة ما يستمدها من عرفان وصداقة كل من يوجه إليهم تعاطفه

* * *

الواثق (ق)

تميل بك السمة الشخصية إلى الوصول إلى قرارات وأحكام وأفعال حاسمة (وأحياناً تكون عكس الإجراءات المتبعة) وعادة ما يكون الواثق غير صبور على التأجيلات التى يتسبب فيها الآخرون للتفكير المتهمل، أو البحث أو التخطيط غالباً ما يسلم الواثق بأن الحقيقة الكاملة غير معروفة. ولكنه يجادل بأن هناك قدراً كافياً من المعلومات متاحا لاتخاذ القرار ومثل تلك النوعية قد لا تنصت للمدخلات التى لا تساهم مباشرة فى إنهاء المشاريع والعمليات. ويستمد الواثق القوة العاطفية من سمعته فى الجماعة كشخص موجه نحو الفعل، وصانع قرارات حكيمة ومن رضائه لقدراته على استخدام السلطة والجرأة لحل المشكلات والتعامل مع الشخصيات ذات الطباع الصعبة

* * *

الباحث (ح)

تميل بك تلك السمة الشخصية إلى تأجيل الحكم والفعل ما دامت هناك فرصة للحصول على معلومات جديدة. أن الباحث يلتمس ويشك فى النتائج التى ستتحقق بدون مراعاة لأى دليل وعادةً ما يتجاهل الباحث قيود كل من الوقت والمصدر فى إصراره على البحث عن بيانات إضافية. وعند توصيل تلك البيانات للآخرين قد لا يكون الباحث قادراً على تنظيم وتلخيص تلك البيانات بنجاح. حيث إن تلك النوعية من الأنشطة تتطلب نتائج تجريبية. ويستمد الباحث القوة العاطفة من متعة البحث عن كل ما هو ثمين ومن تأثير ما يجده على التخطيط النهائى، ومن إعجاب المجموعة عند الإعلان عن تلك النتائج.

من أى الأنماط أنت؟؟



قوة عقلك الباطن

طريقة عمل عقلك أن لديك عقلا يجب أن تتعلم كيف تستخدمه. هناك مستويان لعقلك.. المستوى الواعى أو العقلانى والمستوى اللاواعى أو اللاعقلانى وأنت تفكر بعقلك الواعى وأى شئ تفكر فيه باعتياد فانه يغرق فى عقلك الباطن وعقلك الباطن يمثل مركز العواطف والانفعالات والإبداع فإذا فكرت فى الخير سوف يتدفق الخير وإذا فكرت فى الشر سوف ينتج الشر وهذه طريقة عمل عقلك والنقطة الرئيسية التى يجب عليك تذكرها هى طالما أن عقلك الباطن يتقبل فكرة ما فانه يبدأ فى تنفيذها يتعين عليك أن تدرك وتستوعب أن عقلك الواعى هو حارس البوابة ووظيفته هى حماية عقلك الباطن من الانطباعات المضللة والخادعة وان عقلك الباطن مذعن للإيحاء وسهل الانقياد كل واحد منا لديه مخاوفه الخاصة داخل نفسه ولديه معتقداته وآراؤه وهذه الافتراضات الداخلية هى التى تحكم وتدير حياتنا

القصة الأولى...

(كيف يطرد الإيحاء الذاتى المخاوف)

(دعى شاب مهندس لإجراء تجربة عن فكرة اختراع وكان يتطلع الى هذه التجربة غير انه فى الثلاث مرات السابقة فشل بسبب مخاوفه الكامنة داخله من الفشل كان يقول لنفسه (عندما يحين الوقت لإجراء التجربة ربما لا تنجح اننى سوف أحاول أن الخوف والقلق يملأن نفسى)

ولقد قبل عقله الباطن الإيحاء الذاتى السلبى وشرع فى إظهاره وتحقيقه

فالمخاوف الصامتة تظهر من خلال التجارب ولكنه تغلب على مشكلته عندما اتبع الأسلوب التالى عزل نفسه ثلاث مرات يوميا فى حجرته وجلس بارتياح بأحد المقاعد المريحة وجعل جسده يسترخى واغلق عينيه واسكن عقله وجسده بقدر المستطاع فالخمول الجسمانى يؤدى الى سكون ذهنى وواجه الشاب إيحاء الخوف بقوله لنفسه (انى واثق من نجاحى.. اننى هادئ) واخذ يكرر هذه العبارة ببطئ وهدوء وإحساس من خمس الى عشر مرات وهو جالس فى مقعده المريح طوال ثلاث جلسات بالنهار وواحدة قبل النوم وفى نهاية الأسبوع اصبح الشاب واثقا من نفسه وطرد المخاوف وعندما دعى لإجراء تجربة على فكرة مشروعه حقق نجاحا ملحوظا .

أخى أختى يمكنكما أنتما أيضا عمل نفس التجربة

بعمل التمرين ٣ مرات يوميا فى جلسة مريحة وعمل استرخاء للجسد وتكرار الجملة التالية (أنى أثق فى نجاحى.. أنا هادئ) لطرد المخاوف



كيف تحقق ذاتك

لخص عالم النفس (ماسلو) الصفات المميزة لمن استطاعوا تحقيق ذاتهم فى الآتى:

١- انهم يدركون الحقيقة بكفاءة، ويستطيعون تحمل التأرجح بين الشك واليقين

٢- يتقبلون ذاتهم كما هى والآخرين كما هم

٣- أنهم تلقائيون فى تفكيرهم وسلوكهم

٤- أنهم يركزون اهتماماتهم فى المشاكل أكثر من تركيزهم على ذاتهم

٥- يتحلون بملكة الفكاهة

٦- مبدعين وخلاقين

٧- يقاومون التشكل الحضارى الدخيل -ولكن دون تحفظ متزمت-

٨- أنهم يهتمون بسعادة الإنسان والبشرية

٩- أنهم قادرون على التقدير العميق للتجارب الأساسية فى الحياة

١٠- انهم يقيمون علاقات مشبعة مع القلة وليس مع الكم من الناس

١١- ينظرون للحياة نظرة موضوعية

والآن ماذا تفعل لكى تحقق ذاتك؟

١- مارس حياتك كالطفل!! (اى باستغراق واهتمام كامل)

٢- جرب دائماً الجديد ولا تلتصق بالقديم

٣- استمع إلى إحساسك الخاص فى تقديرك للتجارب - وليس لصوت التقاليد أو السلطة أو الغالبية -

٤- كن مخلصا وتجنب المظاهر

٥- ليكن لك رأيك المستقل.. وكن مستعدا لتكون غير محبوب إذا كانت آرائك تختلف مع الأغلبية

٦- تحمل المسئولية

٧- اعمل بجدية فى ما تقرره

٨- حاول استكشاف عيوبك ودفاعاتك اللاشعورية، وتحلى بالشجاعة فى القضاء عليها



كيف تكون مفكراً إيجابياً

المفكر الإيجابى:

المفكر الإيجابى (يقر بأن هناك عناصر سلبية فى حياة كل شخص لكنه يؤمن بأن اى مشكلة يمكن التغلب عليها).

المفكر الإيجابى (إنسان يقدر الحياة ويرفض الهزيمة).

المفكر الإيجابى (يفهم أنه من أجل التغيير من عادة المفكر السلبى إلى الأداء الكامل بطريقة المفكر الإيجابى يجب على الإنسان أن يتحلى برغبة جادة فى التغيير).

برنامج المفكر الإيجابى:

قبل كل شئ عليك بطرح هذه الأسئلة على نفسك وإرسالها لنا مع تحرى الصدق والدقة فيها:

هل أنا شخص ايجابى؟

هل نشأت فى مناخ سلبى فأثرت السلبية فى شخصيتى حين أصبحت راشداً؟

هل أؤمن حقا أنه بالإيمان أستطيع أن أنجز أى شئ؟

هل أنا ميال إلى التفكير السلبى.. ممتلئ بالكآبة والتشاؤم وتكتنفنى الشكوك فى قدراتى الذاتية والخوف على مستقبلى؟

هل أركز انتباهى على المشكلات فى حياتى موجهاً نظرى فقط إلى ما لا يمكن إنجازه.. بدلا من توجيه إلى الفرص التى قد تكون هناك فى زاوية ما؟

هل يبدو لك دائماً أنه إذا كانت هناك إمكانية لحصول أمر سيئ فإن هذا

الأمر حاصل لا محالة.

هل تؤمن بقانون الجذب الذى يقول: (أن الأفكار الإيجابية تعطى نتائج إيجابية والأفكار السلبية تعطى نتائج سلبية؟

والآن إليك برنامج التفكير الإيجابى:

١- كن متفائلا تجاه كل شئ وفى الـ ٢٤ ساعة القادمة قل فقط أشياء موحية بالأمل.. أشياء إيجابية حول أسرتك وصحتك وعملك ومستقبلك.. وأصل هذه الأفكار لمدة أسبوع على الأقل وهنا نشيد بأذكار الصباح والمساء التى تدعو إلى التفاؤل والانشراح.. وسترى بإذن الله التغيير الذى سيطرأ على طريقة تفكيرك وسوف تجد نفسك تتقدم طوال حياتك.

٢- اهتم بغذاء عقلك عن طريق قراءة كتب أو مقالات أو الإستماع إلى برامج ترتقى بالمعنويات.. وتجنب القصص والأخبار التى تتحدث عن المآسى والجرائم.. اقرأ سير الناجحين الذين حققوا نجاحاً باهراً وتغلبوا على عقبات هائلة.

٣- صاحب أناس إيجابيين.. وضع قائمة بأسماء أصدقائك وقرر قضاء وقت أطول مع الإيجابيين منهم.

٤- تجنب المجادلات والصراعات والأوضاع السلبية.. وقضايا التى لا داعى لها ولا جدوى من الانخراط فيها.

٥- حافظ على صلواتك.. وأعط نفسك وقتاً للتأمل فى الأشياء الرائعة والجميلة التى وهبك الله إياها والتى أقلها القدرة على اكتشاف الخير فى كل حالة.

٦- بعد إتمام فترة ٢١ يوماً أعد طرح الأسئلة حول التفكير الإيجابى على نفسك ولاحظ إجاباتك.

راقب عاداتك فقد تهدمك

فى الطريق لبناء مستقبل مشرق، تواجه الإنسان مجموعة متنوعة من العوائق التى ترده على عقبه كلما حاول التقدم.. وكأنها عقبات كأداء ومنعرجات شديدة الميلان وحفر بعيدة الغور وجدت لتؤخره عن الوصول إلى غاياته. ومن هذه العقبات والحفر والمنعرجات العادات السلبية. فبعض الناس بمجرد أن يضع لنفسه خطة لهدف ما فلربما اصطدم بعادة التسويف والتأجيل، والبعض الآخر ربما واجه منعطف عادة التردد فى اتخاذ القرار، وآخر ربما انحدر فى هوة عادة الاستيقاظ المتأخر، ورابع وخامس... وهكذا، عادات كثيرة تتربص بنا وتعمل كمعاول هدم تحطم كل ما نبنيه وتجعله ركاما فى مهب الريح.

فما هى العادة؟ وما هى طبيعة تكوينها؟ ولماذا تسيطر علينا بشكل قوى؟ وهل هناك وسيلة ومهرب للتخلص منها والفكاك من أسرها؟ هذا ما سنعمل على تجليته وبيانه فى السطور التالية.

بعيدا عن التعقيدات فى مجال التعريفات يمكننا القول بكل بساطة أن العادة هى كل سلوك متكرر بشكل لا إرادى، فإذا أضعفنا لها مفردة (السلبية)، فنحن بذلك نقصرها على العادة التى يكون لها مردود سلبى على حياة الإنسان. ولتوضيح ذلك إليك هذه الأمثلة لبعض العادات السلوكية الإيجابية والسلبية. فمن العادات السلوكية، قضم الأظافر عند بعض الناس، مص الإصبع عند الأطفال، التأخر المتكرر، التسويف، تنظيف الأسنان، تناول الخضراوات، شرب المنبهات، ممارسة التمارين الرياضية، توبيخ النفس، التدخين، عدم الإصغاء، التهام الطعام بسرعة. هذه بعض الأمثلة عن عادات إيجابية وسلبية ولعلك الآن تستطيع أن تتعرف على شئ منها تعانى منه أو من غيرها.

تتفاوت هذه العادات فيما بينها فى درجة تمكنها ورسوخها فى سلوك الإنسان

وذلك تبعا لمدة ممارستها، وعدد المحاولات السابقة للتخلص منها، ووجود مواد مسببة للإدمان فيها، ودرجة تأثر الفرد بالبيئة الخارجية. وتبعا لذلك تتفاوت درجة سهولة التخلص منها وإن كانت عمليات التخلص تصبح سهلة يسيرة بل وممتعة إذا استخدمنا فيها وسائل وطرق العقل البشرى الرائعة فى بناء العادات. فى الأسطر التالية سنتكشف أولا طريقة العقل فى بناء هذه العادات، ثم سنكيف هذه الطريقة ونستخدمها للتخلص من عاداتنا السلبية.

تتشكل عاداتنا وتختزن فى عقولنا كما تشكل السيارات والشاحنات الطريق الترابى. فأول مرة تمارس فيها العادة يكون أثر هذه العادة بسيطا وقد يتلاشى إذا لم تكرر كما يتلاشى أثر السيارة إذا هبت عليه الرياح. وطبيعة العادة العقلية عبارة عن صور وأصوات ومشاعر وأحاسيس تمثل ممارستك السابقة لتلك العادة، تخزن هذه المعلومات على شكل مركبات كيميائية، فإذا تكرر ممارسة العادة تعمقت وتأصلت وتجذرت أكثر فى عقل الإنسان حتى تصبح مثل الطريق المحفور حفرا فى الأرض اليابسة. ولإزالة أثر هذه العادة من الدماغ ينبغى تخزين صور وأصوات وأحاسيس فى المكان الذى تخزن فيه العادة لإلغاء أثرها وغرس عادة جديدة مكانها. يمكن أن يتم هذا بطريقتين. الطريقة التلقائية المعتادة عن طريق كسر هذه العادة وممارسة خلافها وهذا يحتاج الكثير من الوقت وهو فى نفس الوقت معرض لكثير من الإخفاقات.

الطريقة الثانية ذات الفعالية العالية والأثر السريع والعميق هى الخيال. فالخيال واحدة من وظائف العقل الإعتيادية والتى ستساعدنا فى محو أثر العادة وغرس العادة الجديدة محلها باستخدام هذه الوسيلة الجراحية الدقيقة جدا والتى تعمل فى أعماق الدماغ دون ألم ودون أية آثار مادية أو مخاطر. مكمن القوة فى هذه الطريقة أنها تستخدم وظائف العقل الطبيعية ولا تحتاج لمجهود بدنى كبير. قد يقف البعض هنا معترضا على المبالغة فى أثر الخيال ولكن قبل أن تعترض لم لا تجرب فلن تخسر شيئا.

فى إحدى التجارب التى أجريت لقياس أثر الخيال طلب من ثلاث فرق لكرة السلة الاستعداد لعمل قياس لدرجة الاصابة فى رمى الكرة فى السلة. طلب من الفريق الأول ممارسة تمارينه الإعتيادية. بينما طلب من الفريق الثانى عدم ممارسة أى تدريب، أما الفريق الثالث فقد دربوا ذهنيا وباستخدام الخيال على رمى الكرة فى السلة. وبعد إجراء المسابقة فاز الفريق الثالث. وبالطبع جاء الفريق الثانى فى المركز الثالث. ولكن ما تفسير فوز الفريق المدرب ذهنيا على المدرب بدنيا. الفريق الذى تدرب بدنيا كانت له نجاحات وإخفاقات فى التدريب البدنى ونفس الأمر حدث فى المسابقة، بينما الفريق الذى درب ذهنيا كانت كل تدريباته الذهنية ناجحة، فمن غير المتوقع أن يتخيل لاعب نفسه يفشل فى رمى الكرة، وبالتالى تحقق هذا الأمر عمليا. أحد لاعبى السيرك كان بارعا فى تنفيذ قفزات بهلوانية خطيرة، رأى فى المنام أنه يخفق فى تنفيذ القفزة ويسقط على الأرض ميتا، تكررت الرؤيا، ثم تطور الأمر حتى أصبح الحلم يمر على خياله فى حال اليقظة ظهرت النتيجة لاحقا فى قفزة حقيقية حتى كسرت عنقه. هذا أثر الخيال التلقائى المدمر فلم لا نستخدمه بشكل مبرمج وبناء.

لاستكمال قراءة المقال ينبغى أن تكون قد اخترت عادة من عاداتك تنوى التحرر منها. ابدأ بالعادات البسيطة الآن وبعد تمرسك على التمارين يمكنك الانتقال إلى عادات أكثر رسوخا. بداية دعنا نختبر قدرتك على الخيال. القدرة على الخيال هائلة ومذهلة ولكنها تتعرض للضمور عند بعض الناس نتيجة عدم الاستخدام، وهى تشتمل على مجموعة من القدرات الفرعية. فالخيال يمكن أن يكون لأمر جربته فعليا من قبل ويمكن أن يكون خيال من صنع العقل لا وجود له فى الواقع. ومن القدرات الفرعية تخيل الصور والأصوات واستشعار المشاعر، فى جانب الصور من قدرات الخيال التلوين، والتقريب والتبعيد والتكبير والتصغير، والدوران يمينا ويسارا والنظر للمشهد من زوايا مختلفة، وفى جانب الخيال الصوتى يمكن رفع وخفض الصوت، تفخيم وترقيق وتجسيم الصوت، استمرار وتقطيع الصوت، أما المشاعر فيمكن التعرف على مكانها من الجسم وشدتها، وطبيعتها من برودة

وحرارة وخشونة... وغيرها.

جرب الآن التمرين التالى لاختبار قوة الخيال لديك، ويمكن بممارسة التمرين مرات عديدة مع التغيير فى عناصره تنمية القدرة على الخيال، وسيكون مقياس قدراتك الخيالية هو مدى وضوح الصور والأصوات واستشعار المشاعر المرافقة.

التمرين:

١- تخيل باب غرفة نومك.

٢- لونه بلونه الطبيعى إن لم يكن ملونا.

٣- إذا لم تكن الصورة واضحة، فاجلس فى مكان ترى فيه الباب، أنظر إليه ثم اغمض عينيك وتخيله، افتح عينيك وعاود تكرار فتح وغلق العينين حتى ترى صورته فى خيالك واضحة.

٤- غير لون الطلاء بلون آخر تحبه.

٥- أدخل على لونه الجديد بعض الزخارف والنقوش التى ترغب فيها.

٦- امسح الزخارف واستبدلها بزخارف أخرى.

٧- هل ترى مقبض الباب، استبدله بمقبض آخر ذى شكل ولون مختلف.

٨- أنت ترى نفسك الآن وأنت تفتح الباب لتدخل ثم تغلق الباب.

٩- ما نوع أرضية الغرفة؟

١٠- هل هناك أى شخص آخر فى المكان؟

١١- أغلق الباب ثانية واسترجع صورته السابقة قبل فتحه.

١٢- قرب صورة الباب منك ثم ابعدها.

١٣- دور صورة الباب إلى اليمين ثم إلى اليسار.

١٤- ألق نظرة علوية على الباب.

١٥- تخيل الباب وهو يكبر ويكبر حتى يصبح ضعف حجمه الأصلى.

١٦- صغره إلى حجمه الطبيعى، استمر فى التصغير حتى يصبح صغيرا جدا.

١٧- أعده لحجمه الطبيعى، ثم تخيله وهو ينتفخ كالبلونة.

بعد تمرسك على هذا التمرين وابتكار تمارين أخرى لتنمية قدرتك الخيالية يمكنك الانتقال إلى الخطوة التالية.



قدرات غير محدودة

(قراءة فى كتاب (قدرات غير محدودة) للكاتب أنتونى روبنز)

(١) حينما تواجه مشكلة لابد من أن تعرف أمرين -ماذا تريد على وجه الدقة؟

- ما الطريقة التى تريد أن تحل أو تغير بها؟

(٢) النجاح: هو عملية مستمرة نحو تحقيق المزيد، فهو فرصة النمو المستمر عاطفيا و اجتماعيا وروحيا ونفسيا وفكريا وماليا مع الأسهام -فى آن واحد بصورة إيجابية- فى حياة الآخرين، إن طريق النجاح هو طريق التقدم وليس مجرد نهاية نصل إليها.

(٣) إما أن تشكل أنت مفاهيمك أو يشكلها لك شخص آخر، وإما أنت تفعل ما تريد، أو تستجيب لما يخططه لك شخص آخر، وتشكيل المفاهيم يرجع إلى معتقد الشخص، والفعل ناتج التصور والفهم.

(٤) إن الحصول على أشكال معينة من المعرفة التخصصية، هى سلعة القادة فى العصر الحديث.

(٥) إن التفكير الإيجابى ما هى إلا طاقة كامنة وتبقى كذلك، حتى تصل إلى يد شخص يعرف كيف يحمل نفسه على إتخاذ الاجراء العملى الفعال.

(٦) لكل جهد منظم عائد مضاعف.

(٧) إن من حققوا التميز والتفوق يتبعون (طريق الإصرار) على تحقيق النجاح لذا فإن الوصفة المثلى للنجاح هى:

١- تحديد ما تريد على وجه الدقة. وتنمية إحساسك بما يتحقق.

٢- الفعل أو العمل الذى لولاه لبقيت أمنياتك مجرد أضغاث أحلام.

٣- سرعة اكتساب قدرة حسية إدراكية كبيرة تجاه الأعمال أو الأفعال للأهداف المرجوة.

٤- اكتساب مرونة فى تغيير سلوكك من أجل الحصول على ما تريد.

الصفات الرئيسية التى يتم غرسها فى النفس من أجل النجاح:

١- الشغف الذى قد يصل إلى حد الهوس.

٢- الإستراتيجية وهى وسيلة لتنظيم الموارد.

٣- الطاقة وقد تكون الإلتزام الصارم أو الحيوية... أو...

٤- إتقان وإجادة فن الإتصال مع نفسك، بمعنى أنه مثلا إذا كانت حواس الجسم ترسل إشارات، وكانت تفسر على أنها ألم أو قصور أو إرهاق، فيمكن عن طريق الإتصال مع نفسك أو تغير معناها ويستمر فى التواصل مع الجهاز العصبى بصورة تجعل الجسم يستمر فى العمل.

٥- محاكاة نماذج التفوق الشخصى، والمحاكاة هى: اكتشاف ما يقوم به الناس على وجه الدقة لتحقيق نتيجة معينة وكيف تمكن هذا الشخص من تحقيق النتائج؟!

(٩) فهم الحالة النفسية هو مفتاح التغيير وتحقيق التفوق، وللنفس قدرات هائلة.

(١٠) من الأفضل أن تكون مسيطرا بنسبة مائة بالمائة على حالتك النفسية فى أى وقت، وللناجحين القدرة على توليد الحالات النفسية لديهم، حيث يكونون على قدر كبير من سعة الحيلة بصورة دائمة.

(١١) إن مفتاح تحقيق النتائج التى ترغبها، هى أن تمثل الأشياء لنفسك بطريقة تجعلك فى حالة نفسية تمنحك سعة الحيله لكى تكون لديك قوة القيام بأعمال تؤدى إلى النتائج المرجوة..

مثال: فلو مثلنا أن الأمور لن تسير على ما يرام أو لا تنجح، فسيكون ذلك، وإذا

كونا تمثيلا مفاده سير الأمور على ما يرام أو نجاحها، فإننا سنخلق المواد الداخلية التى نحتاجها لتحقيق الحالة النفسية التى سوف تساندنا فى نتائج إيجابية، وهو معنى (التشاؤم) و (التفاؤل).

(١٢) لابد أن تضع نفسك فى حالة نفسية تمكنك من العمل والإستمرار فى العمل حتى النجاح، وأن تكون لك القدرة على استدعاء أفضل قدراتك عند الإحتياج إليها.

(١٣) إن شدة الإحباط قد تجعل النفس تطلق العنان لبعض الجوانب فى شخصيتك قد تكون محمودة، أو قد تكون مذمومة، فكن حذرا.

(١٤) لابد أن تختار المعتقدات المحفزة للنجاح، والنتائج التى ترجوها، والتخلص من تلك التى تعوقك؛ ومهما كان العالم كئيبا من حولك، فبقراءتك لإنجازات الأخرين تستطيع أن تخلق التى تسمح لك بالنجاح.

(١٥) المرء لا يقوى بسهولة، فكلما ازدادت محنته ازدادت قوته، والنفس لا تزكوا حتى تمحص بالبلاء.

(١٦) لو أن شخصا ما يؤمن بعدم فاعليته فى شئ ما، فما هو مقدار قدراته التى سيستدعيها؟!

إنه لن يستدعى أى شئ من قدراته، فإنه أرسل بالفعل رسالة إلى مخه يتوقع فيها الفشل، لذا فإن الشخص سيقوم بأفعال هزيلة ويعزز من اعتقاداته السلبية.. والعكس من ذلك صحيح تماما، فلو كنت تؤمن بكل جوارحك أنك ستنجح، فما هو مقدار ما ستستخدمه من قدراتك؟!

إنك ستستخدم قدرا كبيرا جدا منها وتشعر بالإثارة والنشاط، وتوقعات كبيرة بالنجاح، ولذا فإنك ستمضى بخطى واسعة تجاه تحقيقه.

(١٧) لا يوجد شئ اسمه الفشل، إنما هناك نتائج فقط، لذا فإنك إذا جربت شيئا ولم تحصل على النتيجة التى ترجوها، فيجب عليك أن تستخدم تلك

المعلومات من أجل إيجاد الخصائص الأكثر تحديدا لما ينبغى عليك فعله من أجل تحقيق النتائج المرجوة لذا (فما الذى تفعله أو ستحاول فعله إذا علمت أنك لن تفشل)؟!

(١٨) (ليس من الضرورى أن تفهم كل شئ، كى تكون قادرا على استخدام كل شئ) ولكن من الضرورى أن تكون قادرا على وعى بمقدار ما تحتاجه، وعلى وعى بما هو جوهرى وما ليس كذلك لذا فإن هناك توازنا بين الإستخدام والمعرفة.

(١٩) إن أحد مفاتيح النجاح تكمن فى حب ما تعمل.

(٢٠) لا يوجد نجاح دائم دون الإلتزام الدائم لذا فلا يوجد نجاح عظيم بدون التزام شديد.

(٢١) إذا ما اعتقدت أن مشكلاتك ستتراكم بداخلك حتى تفيض، فهذا بالضبط ما ستشعر به.

(٢٢) من الأمور الطريفة فى الحياة أنك إذا لم ترض إلا بالأفضل، فسوف تحصل عليه.

(٢٣) العقل يستجيب لأى إشارات تعطيها له، فإذا ما أعطيته إشارات توحى بالألم فسوف تشعر بهذا الألم، وإذا ما أعطيته إشارات توحى بالراحة فسوف تشعر بالراحة.

(٢٤) إن السبيل إلى استنباط الإستراتيجيات عند شخص، هو معرفة إنه سيخبرك بكل شئ تحتاج إلى معرفته عن استراتيجياته، وسيخبرك بذلك شفهيا، وبطريقة حركة جسده وعن طريق استخدام عيونه.

(٢٥) لو أردت أن تكون قويا، تظاهر بأنك قوى.

(٢٦) (النجاح الوحيد فى الحياة هو أن تستطيع أن تحيا حياتك بالطريقة التى تريدها).

(٢٧) إن أدواتك الفعالة تكون بلا فائدة ما لم يتوافر لديك فكرة جيدة عن

استخدام هذه الأدوات فى تحقيق ما تريده بها.

(٢٨) خطط لقضاء ساعة أو أكثر للتعرف على ما تتوقع لنفسك، ماذا تتوقع أن تكون، وماذا ستفعل، وفيما ستساهم، ماذا سترى، وماذا ستبدع، ولكن هناك تحذير هام جدا وهو (ألا تضع حدودا أو قيودا على ما يمكن تحقيقه.

(٢٩) هناك خمس قواعد فى صياغة الأهداف:

١- قم بصياغة هدفك بكلمات واضحة وحدد ماذا تريد أن يحدث.

٢- كن دقيقا بقدر الإمكان، وما هى مواصفات الهدف الذى تريده، وكلما كانت مواصفاتك دقيقة، كلما استطاع عقلك تحقيق رغباتك.

٣- لتكن إجراءاتك واضحة.

٤- تحكم فى العملية، يجب أن تبدأ أهدافك وتبقى بيدك أنت.

٥- اثبت أن أهدافك سليمة ومقبولة، اذا فلابد أن تدرك سبب رغبتك فى هدفك هذا.

(٣٠) إذا كنت تعرف أنك لن تفشل فى موضوع ما، فماذا تود أن تفعل بخصوص هذا الموضوع؟ وإذا كنت واثقا تماما من النجاح، فما الأنشطة التى ستقوم بها، أو ما التصرف الذى ستقوم به؟!

(٣١) إذا كان لدى الإنسان أسباب كافية ليفعل شيئا، فهو يستطيع أن يفعل أى شئ.

(٣٢) من الأفضل أن تضع سياسة تمكنك من الوصول إلى ما تريد، وأسلم طريق لتحقيق التفوق هو تقليد أو (محاكاة) شخص يكون قد حقق ما تتطلع أنت إلى تحقيقه، وإذا لم تعثر على النموذج الصالح، يجب أن تحزم أمرك فى البحث عنه وإيجاده بأى طريقة.

(٣٣) (إذ لم يكن لك تصور واضح لما تريد أن تكونه، فكيف تكون لديك الفرصة لتحقيق هذا التصور؟! وكيف تستطيع أن تصيب هدفا ما لم تكن

تعرفه؟!)

(٣٤) تذكر أن العقل يحتاج إلى رسائل (مؤشرات) واضحة لما يريد تحقيقه، إن عقلك لديه القوة لإعطائك كل شئ تريده، ولكنه لا يفعل ذلك إلا إذا كان كل شئ أمامه واضحا ومباشرا.

(٣٥) أحد مقاييس النجاح هو مدى قدرة كلمتنا على التعبير عما نريد بمنتهى الدقة.

(٣٦) خمس نقاط إرشادية لتوجيه الأسئلة الذكية الدقيقة:

١- ليكن سؤالك محددا.

٢- اسأل شخصا يمكنه مساعدتك.

٣- ليكن تقديرك للشخص الذى تسأله سليما.

٤- ليكن سؤالك مركزا وملائما، فإذا لم تكن مقنعا بما تطلب، فكيف يقنع الأخرون بسؤالك!! لذا ليكن سؤالك عن اقتناع تام، اجعل ذلك يبدو فى كلماتك وفى فلسفتك، اجعل الأخرين يشعرون بثقتك بما تريد، فإن كنت واثقا، ستنجح لا محالة.

٥- استمر فى السؤال بإلحاح حتى تحصل على ما تريد، وهذا ليس معناه الإستمرار فى سؤال شخص واحد، ولا يعنى أن تسأل بطريقة واحدة ثابتة، إنك تحتاج إلى تنمية فراستك فى معرفة ما ستحصل عليه؛ كما تحتاج إلى امتلاك المرونة فى تغيير شخصيتك.

(٣٧) إذا أردت أن تكون اتصالك وحوارك فاعلا فيجب أن تتخلص من المفردات الغامضة.

(٣٨) عندما تقول لنفسك: (لا أستطيع القيام بهذا العمل). يلى ذلك (وما الذى سيحدث لو أننى استطعت؟)

والإجابة قد تكون قائمة طويلة من الأحاسيس والأفعال الإيجابية المشجعة، إن

ذلك يخلق تصورات جديدة للاحتمالات، ومن ثم يخلق حالات وتصرفات وربما نتائج جديدة؛ إذا سألت نفسك هذا السؤال، فإن تغيير فسيولوجيتك وتفكيرك ليصبحا أكثر فاعلية، ويمكن أن تسأل هذا السؤال أيضا (ما الذى يمنعنى من القيام بهذا الآن؟).

(٣٩) التعبيرات والأفكار الخاطئة تجعل المخ كسولا.

(٤٠) الأسلوب الوحيد لكى تعطى أحكاما عادلة، هى أن تكون لديك نقاط منطقية للمقارنة.

(٤١) ركز على اللغة التى يستخدمها الآخرون، وحاول أن تحدد أشياء كالحقائق العامة والأفعل غير المحدودة والأسماء غير المعروفة.

(٤٢) فى البرمجة اللغوية العصبية NLP تسمى الأسئلة الأتية بأسئلة النتائج:

١- ماذا تريد؟

٢- ما الهدف؟

٣- لماذا أنا هنا؟

٤- ما الذى أريده لك؟

٥- ما الذى أريده لنفسى؟

(٤٢) حينما تسأل، اختر الأسئلة التى تبدأ بكيف ولماذا؛ فالأسئلة التى تبدأ بلماذا تمدك بالأسباب والتغيرات والتبريرات والأعذار، ولكنها غالبا لا تعطى معلومات مفيدة، فمثلا لا تسأل الطالب وتقول له: لماذا لديك مشكلة فى مادة الرياضيات؟ ولكن اسئله.. عما يحتاج لكى يتحسن فى هذه المادة. والأسئلة التى تبدأ بكيف تعرفنا ما سنقوم بفعله على وجه الدقة.

(٤٣) إن الصديق الذى يفهمك يلعب دورا مهما فى تشكيل شخصيتك.

(٤٤) الألفة: هى القدرة على التغلغل داخل عالم الفرد، وجعله يشعر بأنك

تحسن فهمه، وجعله يشعر بوجود رابط قوى مشترك بينكما، والألفة هى الأداة الوحيدة لتحقيق النتائج من الآخرين.

(٤٥) كيف نخلق الألفة والمحبة؟

إننا نخلق الالفه والمحبة والوئام من خلال اكتشاف الأشياء المشتركة بيننا، قد تكون طريقة التفكير فى نفس التصرفات... ويتم اكتشاف الأشياء المشتركة بيننا عن طريق:

١- الملاحظة الشديدة.

٢- المرونة الشخصية.

(٤٦) لكى تتخاطب مع الآخرين بطريقة فعالة، يجب عليك أن تدرك أننا جميعا مختلفون فى الطريقة التى نفهم بها العالم.

وحين تخاطب الآخرين من الأفضل أن تعكس صوته وأسلوب صيغته للعبارات بنفس الطريقة، لذا فإن أى وقت تشعر فيه بجو من الالفه مع شخص ما، فإنه من الطبيعى أن تعكس فسيولوجياته أو نغمة صوته.

(٤٧) تذكر أن الأحساس بالألفة لا يعنى مجرد أنك تبتسم، إن الألفة تعنى إيجابية الرد.

(٤٨) بعض الناس إذا أظهرت حبك لهم مرة واحدة. فقد أظهرت لهم حبك إلى الأبد، وبالنسبة لغيرهم يجب أن تثبته لهم كل مرة.

(٤٩) إن الطريق الوحيد إلى التواصل هو معرفة المرونة الدائمة الحكيمة الواعية.

(٥٠) أعظم فاتح يكسب دون حرب، وأنجح مدير يقود دون اصدار الأوامر، ويسمى هذا (ذكاء عدم الهجوم).

(٥١) (إطر الإتفاق) تتكون من ثلاث عبارات يمكن أن تستخدمها لتعبر عن احترامك للشخص الذى تتواصل معه، وتحافظ على المودة بينكما وهى:

١- إننى أقدر...

٢- إننى أحترم...

٣- إننى أتفق معك...

وإذا قلت هذا فإن الشخص الآخر يحس أنك تحترمه عندما تتحدث معه بهذه الطريقة ويحس بأنك تسمعه ولا يكون عنده ميل للخلاف أو المقاومة، وليس هناك داعى أن تقول أثناء حديثك (هذا صحيح ولكن...) فإن ذلك يعنى أنه ليس صحيحا أو ليس مناسبا ويمكن أن تستبدل كلمة لكن بكلمة (و) (ومن وجهة نظر أخرى) (وفى تصورى..).

(٥٢) لتكن إجابتك ذكية حتى وإن عوملت بغباء.

(٥٣) إذا أردت أن تنجح، لابد أن تتعلم كيف تواجه الرفض، وأن تتعلم كيف تجرد هذا الرفض من كل قوته وسلطته.

(٥٤) كم عدد مرات الرفض التى يمكن أن تتحملها؟؟؟!

(٥٥) ليس هناك نجاحا حقيقا بدون رفض، فكلما واجهت رفضا كلما تحسنت وتعلمت أكثر، وكلما اقتربت من الوصول إلى نتائجك.

(٥٦) (إن الشئ لا يكتمل بمجرد الوصول إليه، وإنما يكتمل عندما تصل إلى نهايته).

(٥٧) الذى يترسخ فى ذهنه أن الدنيا مشرقة سوف يجدها كذلك، والذى يترسخ فى ذهنه أن العمل والإنتاج شئ مثير ولذيذ، سوف يستمتع بما يفعل، والذى يترسخ فى ذهنه أن العمل والإنتاج عبء وواجب ثقيل، سوف يحس بالتعب والإرهاق لدى أى مجهود، والذى يميل إلى التفاؤل سوف يجد زاد للتفاؤل فى كل شئ يصادفه، والذى يميل إلى التشاؤم سوف يجد ما يدعوا إلى التشاؤم فى كل خطوة يخطوها.

(٥٨) إذا وصلت إلى قمة النجاح لنفسك فقط، فسوف تسقط من فوقها..

(٥٩) الآن تستطيع أن تفعل ما تريد بعد أخذ الإذن من المعتقد والتصور والفكر.

هذه هى الهندسة النفسية

هكذا بإمكانك أن تبرمج نفسك كما تريد لم تعد الظروف ولم يعد الواقع أمرين حتميين يسيرانا كيفما شاء.. فهما كما أكد أحد العلماء نتيجة لتصرفاتنا.. وهذا يعنى أن بمقدورنا أن نعجنهما وفق إرادتنا التى أودعها فينا الخالق.. وتجعلهم يسيران لصالحنا وليس ضدنا.

وعلم الهندسة النفسية أو البرمجة النفسية جاء ليؤكد قدرة الإنسان على تكييف حالاته النفسية وفق إرادته وتبديل الحزن إلى فرح والتعاسة الى سعادة والغضب إلى هدوء بالإضافة إلى قدرته على برمجة نفسه وتفكيره لتحقيق أهدافه وتطوير قدراته الذاتية. هذا يتم وفق تقنيات منهجية تعلمنا إياها الهندسة النفسية.

لمزيد من المعلومات حول الهندسة النفسية التى أصبحت علما تثق به كبرى الشركات العالمية لتطوير فعالياتها..

التقينا الدكتور عبد الناصر عبد الرحمن الزهرانى مدرب الهندسة النفسية:

متى ولدت الهندسة النفسية وأين مكان انطلاقتها؟

هى تقنية جديدة ولدت فى السبعينيات من القرن الماضى وبالتحديد فى عام ١٩٧٢ وقد رمز لها بالحروف NLP وهذه الحروف ما هى إلا رموز لـ neuro- linguistic program بدأت بالبروفوسير وجون جرندر وتلميذه ريتشارد باندلر فى مدينة سانت كروز فى جامعة كاليفورنيا.

وكلمة NEURO تشير إلى الجهاز العصبى وأخذ منها الحرف الأول. N

LINGUISTIC هذه الكلمة تدل على أن اللغة جزء أساسى فى هذه التقنية فأخذ الحرف الأول. L

PROGRAMMING تشير إلى مقدرتنا على تنظيم هذه الأجزاء أو برمجتها فى أدمغتنا وأخذ منها الحرف الأول P وأصبحت كلمة NLP معروفة بشكل كبير لدى المهتمين بها أكثر من أصول هذه الحروف.

ما هى قصة البدايات الأولى لهذا العلم؟

تبدأ قصة هذا العلم عندما كان باندلر طالبا فى الجامعة يدرس الفلسفة وعلم النفس والمنطق والكمبيوتر والرياضيات، ولم يكن مهتما كثيرا بهذه المواد، وفى أحد الأيام عندما كان يحضر مادة علم النفس مع البروفوسير بيرت وكان الموضوع عن تفسير الملفات الشخصية، وكان البروفوسير بيرت يتحدث بشكل نظرى عن كيف يمكن قراءة تعبيرات الوجه، هنا ثار باندلر بشكل أذهل الجميع على هذه المادة، وأخذ يتحدث بصخب بحماس جعل الجميع يقف مندهشا ولا يعرف سبباً لهذا الصراخ، وكان يعنى بذلك أن علم النفس يجب أن يكون أكثر عملياً منه نظرياً، وضرب مثال على ذلك الجاشتلية Gastalt Therapy فرع من علوم النفس يبحث فى دراسة الإدراك والسلوك من زاوية الصور الكلية، كان ذلك فى السنة الرابعة له فى الجامعة، كان باندلر مهتما جدا بمدرسة التفكير التى تدعى الجاشتلية التى تركز على تنمية الخبرات، كان باندلر يحرر كتابات فيرتز بيرلز مؤسس الجاشتلية، وكان أيضا مهتما بعلم حل مشاكل العائلة حيث كان هذا العلم يقوم على نظام الإيحاء.

وكان نتيجة هذه الأعمال ظهور أول كتاب له بعنوان The Gestalt Approach and Eye Witness To Therapy, وكان فخورا به وبناء على ذلك ومن حسن حظه وأتمنى أن يكون فى بلداننا مثل هذا كان الطلاب فى آخر سنة فى الجامعة من حقهم أن يطوروا إنتاجهم وذلك بعمل محاضرات وبتدريس الطلاب المبتدئين ما تعلموه خلال سنوات الدراسة فى الجامعة، فقرر باندلر تدريس مادة الجاشتلية للطلاب.

وماذا بعد...؟!

وفى كلية كرسبج للدراسات العليا تعرف باندلر على جون جرندر وأصبح

جرندر مشرفا عليه وكان موضوع البحث حول تغيير السلوك الانسانى، فى ذلك الوقت كان جرندر بروفوسير فى الجامعة، وقد حصل على الدكتوراه من جامعة سان فرانسسكو، وكانت دراسته عن نظرية اللغوى اللسانى الشهير نعوم شومسكى وكان مركزا على بنية الكلمة أو الجملة. وكان جرندر قد ألف مع آخرين كتاب يدعى الحذف فى اللغة، وكانت لب اهتماماته باللغة السواحلية وبالمرونة السلوكية وكذلك بالنماذج اللغوية.

وبدأ أول درس بينهما تحت عنوان الادراك الجشتالى، وكان عبارة عن دورة بسيطة فى الاقناع وحل المشاكل.

هنا وجد كل من باندلر وجرندر نفسيهما محتاجا للآخر، باندلر بخبرته فى نماذج المهاغرات السلوكية، وجرندر الخبير فى النماذج السلوكية اللغوية، فكل منهما متمم للآخر، وظهر من هذا التمازج منهج الاتصال البشرى.

ثم بدأ الاثنان بدراسة نماذج كل من فرتز بيرلز وفرجينيا ساتير ثم أخيرا ميلتون اريكسون، وقاما بتطبيق طريقة كل من فرتز بيرلز فى الجاشتلية وفرجينيا ساتير فى حل مشاكل العائلة والخطيبين وميلتون الشهيرة فى استخدام الايحاء أو ما يسمى التنويم المغناطيسى بعد أن اكتشفا الصيغة الاساسية لهم، واستطاعا الحصول على نتائج مشابهة بل أفضل منها، لأن باندلر وجرندر مزجا بين هذه العلوم الثلاثة وظهرا بالصيغة الجديدة، ولقد بنى جرندر وباندلر صياغتهما الأولى NLP من خلال استخدام هذه الصيغة المدموجة.

وهذه الصيغة عملت بشكل أساسى على أنها صيغة للاتصال البشرى، حيث أننا نتطور بشكل دائم تبعا لاستجاباتنا ولردود أفعالنا. وهذه الصيغة ذهبت الى أبعد من ذلك حيث أنها رسمت الإستراتيجية المثلى لاستخدام المهارات الشخصية فى الابتكار والتطوير والتغيير.. الخ.

ثم تطورت NLP وذلك بدمج علوم وموضوعات أخرى له مثل: الفلسفة وعلم النفس بجميع فروعه ودراسات العقل الباطن وعلم الجهاز العصبى وعلم وظائف

الأعضاء، وغيرها. وبعد ذلك عملا معا على وضع صيغة عن كيفية تحول الانسان الى انسان مبرمج اذا جاز التعبير.

كيف يمكن لنا الافادة من هذا العلم؟

NLP الذى يترجم باللغة العربية برمجة الأعصاب لغويا أو الهندسة النفسية أو البرمجة النفسية تركز بشكل أساسى على دراسة حالات التفوق أو النبوغ لدى الأفراد، وهى تركز على معرفة التفوق وكيفية تجزئته الى عناصره الأولية وبنيته الأساسية ومن ثم تطبيقه على أشخاص آخرين لتحسين أدائهم العلمى، فهى تمدنا خطوة بخطوة بكيفية تحقيق التفوق والتخلص من المصاعب الحياتية.

فهل ترغب برفع كفاءتك فى الاتصال؟

هل ترغب فى بناء أسرة بلا مشاكل؟

هل ترغب فى تربية أبنائك بشكل أفضل؟

هل ترغب فى بناء علاقة حميمة مع أطفالك وخصوصا المراهقين منهم؟

هل ترغب بأن تكون محبوبا فى مجتمعك وعملك؟

هل ترغب فى اكتساب عادة جديدة أو التخلص من عادة مزعجة؟

هل ترغب فى تعلم أفضل طريقة للتخلص من التوتر والقلق؟

هل لديك رغبة فى قيادة مفاوضات ناجحة فى عملك؟

إن البرمجة النفسية لا تمنح أفضل الأسس النظرية فقط، بل إنها تمنح أيضا التقنيات لاحداث التغيير الشخصى الذى يتناسب مع معطيات الحضارة الحديثة.

والطريقة الممتعة لفهم البرمجة النفسية هو تطبيقها، فهى علم تطبيقى أكثر من كونه نظرى، تقوم على التجربة والاختيار، فعندما يتساءل رب الأسرة: هل يمكن تطبيق البرمجة النفسية فى بناء بيت يقوم على الحب والتفاهم؟

فما علينا إلا أن نجعله يضعها قيد الاختبار والتجربة مباشرة ليرى هل ستجدى معه أم لا.

هل بالامكان أن نبرمج طريقة تفكيرنا وفق الكيفية التى نريدها؟

المعروف أن الدماغ ينجز عدة وظائف تمثيلية ليعطى معنى للعالم من حوله، فهو يستطيع أن يتذكر ويبتكر نماذج للصور والأصوات والكلمات والمشاعر والروائح والأذواق، وبما أننا نجمع المعلومات ونخزنها بطريقة معينة من خلال الحواس الخمس، فإننا نقوم باسترجاع المعلومات بنفس الشفرة والهيئة التى خزنت بها التجربة، فإذا خزنت المعلومات بشكل صورى فسوف تستعاد على شكل صورة، واذا خزنتها بعد السماع على شكل أصوات فسوف تستعاد على شكل أصوات، والدماغ يمكننا من اتخاذ القرارات والاستجابة بسرعة لما حولنا، وفعل ذلك عن وعى سيتعبنا أو يسبب لنا المضايقات، وبما أننا نفهم اجراءات التشفير فى الدماغ، فإن الخبير فى البرمجة النفسية يستطيع احداث تغيرات بمجرد تغيير الشفرة، ومن هنا فإن الكآبة والاحباط والحزن والشعور بالذنب والقلق والرهبة والخوف المرضى والاعتقادات والقيم وجميع المشاعر والأحوال البشرية تعمل حسب بنية تشفيرها لكل فرد.

× ماذا يميز البرمجة النفسية أو الهندسية لتأخذ كل هذه الشهرة؟

لقد أصبحت البرمجة النفسية مشهورة بالتقنيات التى تقدمها لاحداث تغيير مؤثر وطويل الأمد فى النفس البشرية، فعلى سبيل المثال يوجد تقنية تدعى العلاج السريع للخوف المرضى، التى بواسطتها نستطيع بإذن الله شفاء مرضى الخوف فى أقل من عشر دقائق بعد أن كان يعالج المريض لعدة سنوات، ولقد تم استخدام هذه الاجراءات لعلاج الخوف من المرتفعات والمصاعد الكهربائية والتحدث أمام العامة والسفر بالطائرات.. الخ، وهذا العلاج يمثل واحدا فقط من عدة تقنيات للتغيير.

كما أن هناك خط الزمن المستخدم فى إزالة تأثير الكثير من الأحداث

التـاريخيـة من الذهـن التى تسـبب الكثـيـر مـن المعـوقـات وتعـمل ككابح فـى طريق الانتاج والابداع، كمـا يسـتـخـدم خط الزمن فى رسم الخطط المستـقـبلية بدلا من جعلها على الورق والرجوع اليها من وقت لآخر. فالبرمجة النفسية تضع خططك المستقبلية فى عـقلك البـاطن ليسيـر عليهـا وفق بـرمـجـتك لهـا. اضـافـة الى عـدة تقنيـات أخـرى مـثل تحـويل المناط اعـادة التـشكيل Reframing، و swishing، والاقتران، الخ، وعلى أية حال فإن البرمجة النفسية تضم أكثر من مجرد صندوق أدوات من التقنيات.

كيف لنا أن نتحكم فى نفسيتنا ونبرمجها لتحقيق أهداف معينة؟

للتـحكم فى النفس وضـبطهـا والتـخلص من مـشـاكل الماضى والإسـتـعـداد للمستقبل يجب أولا وآخراً التعرف على شيئين المثلات الداخلية والفسيولوجية.

يقـول بعـضـهم: البـيـئـة والظـروف لا توجـد الرجـال، ولكن الرجـال هـم الذين يوجـدون البـيـئـة، والظروف المناسـبـة لحـدث مـا، فـعندمـا تتـعـرف على ممثـلات الداخلية السمعى والصورى والشعورى والفسيولوجية علم وظائف الأعضاء للحالة الصحية، والجـوع، والعطش، والوضـع الجسمانى، والحركة،، الخ لأى حالة، فسوف تملك عندئذ زمـام أمورك، تملك الأجزاء المركبـة للحالة التى تعيشـهـا، والحـالات النفسية، عندهـا تأشيرة دخول وخـروج؟، إن صح التعبير، متى أرادت جاءت وتغادر متى شـاءت، وبعض الحـالات يقـوى عـزائمنا وشـعـورنا بالنشـاط والحـيـوية والقـوة، وبعضـهـا الآخـر يضع سـدودا لحيـاتنا ولقـدراتنا فـلا يجـعلنا ننظر أبعـد من أرنبـة الأنف، ومن ثم يجعلنا حبيسى مشاكلنا وحالتنا ثم يشعرنا بالاحباط، وذلك لأن كل حـالة من الحـالات التى نعيـشـهـا لهـا تمثيل داخلى وفسـيـولوجى مـعين، فـالخـوف والغضب والجوع والأمن والرضـا والشبع له تمثيل داخلى وفسيولوجى.

فـالغضب مثـلا يخـزنه بصـورة مـعينة وصـوت مـعين وكـذلك احسـاس مـعين وله وضعيـة تختلف مقارنة بوضعية الخوف والجوع والأمن والرضـا والشبع، فكل حالة لها ممثل داخل جسم الانسان ووضعية تختلف.

هل يمكن أن نتنبأ بالحالة النفسية وتغييرها؟

نعم يمكنك أن تلاحظ الحالة قبل الدخول بها وتغيرها، ولو كان غير ذلك لبطلت الوصايا والمواعظ والتأديبات كما قال الغزالى فى الاحياء، ولما قال ﷺ لشخص لا تغضب ولأبى بكر لا تحزن، ويقول الرسول ﷺ: ليس الشديد بالصرعة وإنما الشديد االذى يملك نفسه عند الغضب.

إننا ندعو ادارة الحالة فى البرمجة النفسية على أنها السيطرة على الحالة.

فليس الشديد بالقوة الجسمانية والعضلية وانما الشديد والقوى الذى يملك زمام نفسه ويعرف كيف يوجه نفسه القوى هو الذى يستطيع أن يغضب متى شاء ويحلم متى شاء، ولا يصل الى النجاح ويحقق الأهداف إلا من كانت نفسه طوع أمره مجتمعه على أمره، كيف لا والنفس قد تتردد وقد تتبضع، فأنت تجلس فى محاضرة فى مدرج الجامعة أو الصف، تريد أن تسمع المحاضر ما يقول وتريد الخروج وتريد الحديث مع زميلك وتريد أن تتنزه فى الحديقة وتريد، وتريد. أليس هذا صحيحا؟، ألا يصف هذا حقيقة الفرق بين أولئك الذين يحققون أهدافهم والذين يفشلون فى تحقيق أهدافهم؟ إن الاختلاف يكمن فى المرونة والمقدرة على أن تضع نفسك فى حالات تحفزك لانتاج تصرفات تساعد فى الوصول الى الهدف الذى تريده.

ما الذى يُنشئ أية حالة نجد انفسنا بها أو نعيشها؟ وإذا أدركنا حالة ما فما الذى تستلزمه كنتيجة؟

للحالات مركبان أساسيان هما: الممثلات الداخلية والفسيولوجيه.

الممثلات الداخلية: تصف كيفية تمثيل الأشياء فى الذهن، أى كيف شُفر الحدث هل شُفر كصورة أو كصوت أو كشعور وهذا يشكل مصدر العديد من اعتقاداتنا وقيمنا وفهمنا الذى بدوره يشكل ويصيغ الممثلات التى نستخدمها. وتتضمن الممثلات الداخلية ما تتصوره وكيف تتحدث عنه فى دماغك، وهذا ما يهم بشكل جوهرى فى أى خبرة أو تجربة، فعندنا نتعلم كيف مثلت حالة إيجابية

ما وكيف أن هذا التمثيل بهذه الطريقة يمنحك القوة، عندئذ فقط تكون قد تعلمت قيمة الممثلات، وبامكانك تمثيل الأشياء بطريقة تضعك فى حالة ايجابية، وتتضمن الفيزيولوجية ما تأكله، وما تتنفسه، ووضعية الجسم، والمستوى الكلى للعمل الوظيفى الكيميائى الحيوى، والطاقة العصبية، والاسترخاء، والحركة، ووضعية الجسم،، الخ وهذه كلها تؤثر أيضا بشكل أو بآخر على حالتك، فهل ترى إنسانا مهموما واقفا صدره الى الأمام وعيناه الى الأعلى؟ أبدا لن تراه كذلك، بل منحنيا ورأسه متجها الى الأرض مغبر الوجه، وهذه حقيقة يشاهدها الجميع بل انه اذا كان يتحدث مع نفسه فإن اذنيه مغلقة لا يسمع، ولذلك ترى من يدخل فى حوار مع نفسه لا ينتبه لما حوله بل يحتاج ليرجع الى حالته السابقة فى كثير من الأحيان أن تقول له: هيه اصح يا نايم وتحرك يديك أمام عينيه لينتبه لك، أليس كذلك؟

وهل لإدراك العالم من حولنا علاقة بحالاتنا النفسية؟

إننا جميعا ندرك العالم من خلال حالاتنا وإن هذا يشرح لماذا نشعر بالسعادة فى أوقات بينما هذه السعادة تتحول مثلا الى تعاسة فى أوقات أخرى، لماذ!! نشعر فى أوقات بحالة التعلم المثلى أى أن درجة الاستيعاب، للمحاضرة أو الدرس أو أثناء الحفظ، كان عاليا بينما فى أوقات أخرى نعيش نوعاً من البلادة، وبما أننا نعمل دائما نتيجة للحالات النفسية التى نعيشها، فكان من الواجب قبل اتخاذ أى قرار أن نكون فى أحسن الحالات فهذا رسول الله ﷺ ينهى أن يقضى بين اثنين وهو غضبان، وقاس العلماء على ذلك الجوع وما يجرى مجراه من كونه حاقنا أو حاقبا.

كما أننا عندما نشعر جسديا بالحيوية والنشاط ندرك العالم بشكل مختلف عن الوقت الذى نكون فيه متعبين أو مرضى، ولذلك فإن أوضاعنا الفيزيولوجية تغير الطريقة التى نمثل ونحس بها العالم، وبهذه الطريقة فإن عالمنا الداخلى يؤثر دائما على عالمنا الخارجى. ومع ذلك فإن ممثلاتنا الداخلية التى تصف كيفية

احساسنا ما لا تصفه بشكل دقيق، بل مجرد تمثيل عنه.

يقول لاوتسو: من يعلم الكثير عن الآخرين يكون متعلما، أما من يفهم نفسه فهو الذكى الفطن، ومن تكون له الكلمة المسموعة عند الآخرين يكون قويا، أما من يملك نفسه هو الأقوى دائما.

إن بعض الحالات تمنحنا قوة لفعل الأشياء والتفكير بوضوح واظهار العواطف بدقة والشعور الجيد واتخاذ اجراءات فعالة.. الخ. فمثل هذه الحالات تشد من عزائمنا بينما حالات أخرى تثبط عزائمنا وتشعرنا بالاحباط، فعندما نقع فى حالة تجعلنا لا نعرف كيف نتصرف فهذا لا يعنى أننا أصبحنا بلداء، بل أنها تعنى أننا نعيش حالة من حالات الاحباط فلا نملك من أمرنا شيئا، وكما تسير السلوك، لأن السلوك يعبر ببساطة عن كيفية تفكيرنا وشعورنا فى تلك اللحظة.

هل يمكن أن تذكر لنا بشكل دقيق كيف نغير حالتنا النفسية من الأسوأ إلى الأحسن مثلاً؟

افحص الممثلات الداخلية وفسيولوجيتك، لاحظ أجزاء مركباتها ثم قم عندئذ بتغيير تلك الأوجه فى تجربتك، وقارن بينها وبين تجربة سابقة قادتك الى حالة من السعادة والثقة بالنفس.. الخ. لاحظ أوجه التشابه والاختلاف بين الثقة بالنفس وعدم الثقة بالنفس ودون على ورقة، ماذا تلاحظ؟

فى حالة الغضب يوصى الغضبان مثلا إذا كان واقفا أن يجلس أو يتوضأ وبهذه الحالة فأنت تغير فسيولوجيتك وبذلك تغير حالتك.

وقس على ذاك باقى الحالات.

استخدم قواك للتغيير والتوصل الى الحالات يصف قوتك فى السيطرة على زمام أمورك وهذا معنى أن تملك نفسك، اذا أردت أن تقوم بأمر ما ودعتك نفسك لأمر غيره أو لأمور غير ما أردت فما العمل؟

فقط استدع الصورة التى تريد أن تكونها والفسيولوجية التى تصاحبها تجد

نفسك تخوض نفس التجربة.

وهذا يشير أيضا الى استطاعتك تطوير القدرات التى تجعلك تستدعى أى حالة تريد أن تعيشها وتحياها وتحتاجها، فأنت تحتاج الثقة بالنفس وتحتاج الصبر وتحتاج الطمأنينة وتحتاج حالة الابداع وحالة التعلم المثلى وتحتاج حالة التركيز.. الخ من الحالات فما عليك الا استدعاء الحالة التى تريد، وعندئذ ستحس أن الحياة أكثر من قضية اختيار.



نعمة الثقة بالنفس

فى عالمنا المتشابك العلاقات والانفعالات نبحث جميعا عن مستويات اعلى من الصحة والسعادة والنجاح.

الى كل قارئ يتطلع الى الأفضل نقدم له هذه العبارات التى تحاور العقل وتشبع رغبة التقدم فى الاتجاه الصحيح

❖ الثقة بالنفس هى اساس كل نجاح وإنجاز عظيم

❖ إحلم احلاما كبيرة! الاحلام الكبيرة هى التى تحرك العقل والروح

❖ الأشخاص الواثقون من أنفسهم لا يقارنون انفسهم بالآخرين

❖ حينما تقابل الاخرين انظر فى اعينهم واذكر اسمك بوضوح وصافحهم بثبات

❖ كيفية ذكر اسمك للاخرين هى مقياس لمدى حبك واحترامك لنفسك

❖ ان توقعك الايجابى لنفسك هو الدعامة الاساسيه لبناء الثقه

❖ لاتوجد مشكلة لا تستطيع حلها ولا يوجد عائق لا يمكنك تجاوزه ولا هدف لا يمكنك تحقيقه

❖ العقل مثل العضلة كلما استخدمته اكثر كلما ازدادت قوته

❖ تحمل المسئولية الكاملة فى كل نواحى حياتك وتوقف عن لوم الاخرين واختلاق الاعذار

❖ اختلقها حتى تجدها تصرف وكأنك تمتلك الثقة التى تتمناها حتى تصبح حقيقة.

❖ كن دائمات متفائلا بالبحث عن الجانب المضئ فى كل المواقف

❖ تحدث الى نفسك دائما بإيجابية وكرر باستمرار (يمكنى فعل ذلك ويمكنى فعل ذلك) حتى تتلاشى مخاوفك

❖ إن عدم الثقة يعطل إمكانيات الفرد اكثر من كل العوائق الخارجية لو اجتمعت معا

❖ عندما تفعل ما هو اكثر تحصل على ما هو اكثر

❖ الهروب هو اساس معظم الاضطرابات النفسية فما هو الشئ الذى لا تواجهه فى حياتك؟

❖ اكتب أهدافك الرئيسية بصيغة المضارع يوما بيوم

❖ هل تود ان تكون اكثر نجاحا؟ ضاعف من معدل اخطاءك

❖ لا يوجد ما يمنعك من الوصول الى القمة فى مجالك سواك

❖ إن القدرة الكامنة فى الإنسان ذات طبيعة متجددة فلا احد يعرف ما يمكنه ان يفعل حتى هو الا عندما يجرب

❖ اصفح عن اى شخص بأى طريقه ودعها تمر



تمارين الطاقة الداخلية
KI فتح العين الثالثة

التمرين الأول

إجلس فى مكان هادئ وفى وضع مثالى لا تفتح كل الأنوار ولا تجلس فى الظلمة.. ضع اصبعك الأوسط على المنطقة التى بين عينيك وبين الجبين.. لا تضغط وتوتر يدك.. فقط ضعها على هذه المنطقة.. افتح عينيك وأغلقهما عدة مرات.. أى أرمش بشكل طبيعى ثم أغلق عينيك وتخيل أن عيناً بدأت تظهر فى المنطقة التى تلمسها بأصبعك وهى مغلقة كما عينك الماديتين مغلقتان اجعلها تتشكل فى خيالك حتى تراها واضحة.. الآن افتح عينيك وتخيلها تفتح هى الأخرى وأرمش عدة مرات وهى ترمش مع عينيك وأصبعك ما يزال فى مكانه حاول أن تشعر بوجودها وأن اصبعك يتحسسها بالفعل ويتحسس حركة رمشها وهى تفتح وتغلق.. أبعد أصبعك بعد أن تتيقن من احساسك الصادق بها.. وسترى مسارات الطاقة بألوانها.. وإن لم ترها فحاول مرات أخرى وستنجح لأنها نجحت مع كثيرين ليسوا أفضل منك..

هذا تمرين واحد من تمارين عدة..

التمرين الثانى:

يقوى على التصور ليجهزك للتمرين الثالث وفى نفس الوقت يقوى طاقتك..

تخيل نفسك فى حيز ضخم من الفراغ المظلم وأبقى على هذا التصور.. استمر حتى تشعر أن جسدك قد أسقط فى ذلك الفراغ بالفعل وأنك هناك حقيقة. ركز على وجودك هنا وفجأة يظهر لك وبسرعة عدو سريع لا يمكنك أن تمسكه ثم تدخل معه فى قتال حقيقى وتجابه سرعته وقدراته العالية وتحاكيها وتجد نفسك

أقـوى وأسـرع منه وتسـتطيع أن تقـرأ أفكاره.. قـاتله مع فـرق أنك أنت الأقـوى والأفضل منه.. قاتله بقدر ما تستطيع ولا تنسى أن تشعر بأنك سيد الموقف وإذا أردت أن تنهى المعركة أفتح عينيك وأنهيها بكل بساطة.. مع مرور الوقت ستلاحظ تحـسن كبيـر فى لعبك وسـتجـد أنك أسـرع وأقـوى هذا التـمرين قم به أقل شئ مرتين فى الأسبوع.

هذا التمرين يفيد أكثر شئ لاعبى ألعاب الدفاع عن النفس وسهل عليهم وإن كنت لا تلعب رياضة قتالية يمكنك تطوير تمرين تصورى على نفسك مشابه ولكن فى المجال الذى تبرع فيه..

التمرين الثالث:

تمرين لتنشيط مراكز الطاقة.. بقدر ما تتخيله صعب.. ستجده سهل عندما تتقنه.. ويعتمد على قدرتك على التصور وينشط أحد مراكز الطاقة فى الجسم.

طبعاً كل تمرين يحتاج لمكان هادئ بعيد عن الهواتف الجوالة والضجيج وفى مكان مريح.. حاول أن تبقى عيناك مغمضتين وتبحث عن نقطة داخل جسدك ستجدها بالتحديد تحت السرة بثلاث بوصات.. ركز على هذه النقطة وتصور أن فى هذه النقطة كرة دوارة من الطاقة الخضراء اللون وأن هذه الكرة هى المركز الذى ستسحب منه الطاقة من داخل جسمك إلى خارجه.. أشعر بها وهى خارجة من هذه الكرة الدوارة وتسرى كأشعة ببطء داخل جسمك كله وتملأه من داخله وحتى سطحه الخارجى وأجعل يديك على شكل كأس وكأنك تمسك كرة ككرة البيسبول وأنت ما تزال تتصور الطاقة تخرج من كرتك الدوارة تصور الطاقة تسرى فى يديك وتخرج من كل يد وتتجمع لتكون كرة فى يدك وكأنها أشبه بدوامة أشعة تدور حول بعضها على شكل كرة بعد فترة ستحس ببعض الدفع فى يديك.. أحيانا موجات.. وقد يتطور الوضع مع الوقت لبضعة شرارات تشعر بها وقد تصل إلى مرحلة مرئية إذا أتقنت التمرين كما يفعل القليل من كبار المدربين.

ركز أن لا تجعل التمرين مجرد إحساس بل يجب أن تتصور الشئ أى عندما

تغمض عينك تراه كصور حقيقية تحدث معك.

لن أضع لك جميع مراكز الطاقة وتمريناتها دفعة واحدة بل سأجعلها على فترات حتى لا تقوم بتمرين مركز طاقة معين على حساب الآخر..

على فكرة.. مجرد أن تصل لمرحلة تشعر بشئ ما فيها.. حتى لو كان ضعيفاً.. فهذا يعتبر تقدما كبيرا لأن هذا التمرين بالذات من أصعب التمارين تنفيذاً.. فى البداية فقط..

التمرين الذى سيعدك لأى تمرين آخر.. بعض الأحيان تقوم بالتمارين الصحيحة لكن لا تجد أو تشعر بما يشعر به غيرك ممن قاموا بالتمرين وذلك لأن أعصابك مشدودة وتظن نفسك مسترخيا..

أحياناً وأنت تمارس التمارين لا تستطيع الوصول للإسترخاء الكامل وأحيان أخرى تجد نفسك تركز لدرجة أنك تكتشف نفسك مقطباً لجبينك وتفسد التمرين بأعصابك المشدوده.. دائماً انتبه للمنطقة بين العينين إن كنت مقطب لجبينك أم لا لأن هذا يفسد التمرين فتكون وقتها فى وضع أعصابك فيه مشدودة وتظن أنك مسترخى..

هذا التمرين سيفيدك وقد جربته منذ أكثر من عشر سنوات.. هذا التمرين قديم جدا ووجدته فى الكتب القديمة حين كنت طالبة فى المدرسة وأيضا وجدت الكثير من المدربين ينصحون به.. ولم أكتبه إلا لأنى جربته.. ولا يفيد فقط فى الوصول للإسترخاء الكامل الذى يجهزك لأى تمرين بل أيضا يفيد فى الأشخاص المبتدئين الذين يتدربون على تقنية الإسقاط النجمى..

تقنية الإسترخاء الكامل:

تمدد أو أجلس حسب ما تفضل وأبقى على وضعك بهدوء وعينيك مفتوحتين وكما قلت سابقاً فى غرفة متوسطة الإضاءة أو خافتة الإضاءة ولكن ليس معتمة. اجعل يديك على جانبيك ولا تشبك ساقيك.

ابدأ بتخيل نفسك وأنت تتجمد شيئاً فشيئاً حتى تصبح دون حراك اطلاقاً.. لا تحرك ولا عضلة وهذا الشئ صعب لأن دماغك سيعطيك أوامر بأن تحك أنفك مثلاً أو تغير وضع جسدك أو تتثاءب.. قاوم كل هذه الرغبات بأن تبقى ثابتاً لمدة خمس دقائق كاملة وإذا شعرت بعدم الراحة فى أول تمرين وتريد أن تتحرك فسيكون هذا دليل أنك تقوم به بشكل صحيح..

الآن أغلق عينيك وقم بجولة ذهنية فى جسدك أعط كل عضلة حقها وأوليها اهتماما كبير الا تحاول أن ترخى جسدك فى هذه المرحلة لأنك قمت بهذا سابقاً فقط لاحظ إن كانت بعض العضلات مسترخية أم لا أى كون فكرة عن العضلات التى تشعر أنها استرخت أم لا. قم بجولتك التفتيشية هذه فى جسدك لمدة ثلاث دقائق..

الآن خذ بضعة أنفاس عميقة عبر فمك وأنفك، مفرغاً رئتيك تماماً فى كل مرة. ثم تنفس على نحو عادى مرة أخرى. عبر أنفك..

وتر أصابع قدمك اليسرى بأشد ما تستطيع لمدة عشر ثوان. ثم اجعل هذه العضلة تسترخى ثم انقل اهتمامك إلى ربلة الساق اليسرى ووتر عضلاتها لعشر ثوان أخرى أرخها ثم على الفور وتر ربلة الساق اليمنى لمدة عشر ثوان أيضاً.. استمر هكذا مع ملاحظة أن تنقل التوتر على الفور بعد أن ترخى العضلة السابقة حتى تنتهى من جسمك كله وبعد أن تنتهى من جسمك كله انتهى بأن توتر عضلة الجبين كما فى باقى العضلات ثم أرخه.

أبدأ بسماع الهواء وأدق الأصوات التى تلحظها من قبل.. أشعر بالهواء وهو يلامس بشرتك وهو يدخل أنفك ويتدفق داخلك ويملأ رئتيك ثم يخرج منهما وبالتدريج خذ أنفاس أطول وأعمق ولا تحاول أن تتنفس بجهد أو صوت فقط براحة.

تنفس وعند بداية كل تنفس اجعل الهواء يصل لبطنك أو الجزء الأسفل من صدرك حتى تصل لملئ الجزء الأعلى من صدرك فى نهاية الشهيق وحين تزفر

ابدأ بتفريغ الجزء الأعلى من الصدر أولا ثم الجزء الأسفل..

حاول أن تضبط هذه الحركة لأنها مهمة وقم بها بدون بذل جهد.. بل براحة..

تذكر أن تزيد وقت الزفير عن الشهيق بثانيتين..

أشعر بثقلك وثقل أصابع يديك وذراعيك وكل قطعة من جسمك أشعر بقوة الجذب لثقلك إلى أسفل..

الآن.. تخيل بقدر ما تستطيع من الواقعية أنك تتحول إلى غبار.. كل شئ يتحلل.. يديك أصابعك.. جسمك كله.. بالتدريج وبدون محاولة بذل جهد.. وكأنك أصبحت الآن كومة من مسحوق ناعم على الأرض أو على الكرسى إن كنت جالساً.

بعد أن تنجح بذلك أشعر أن نسيما خفيفا يهب بلطف ويعصف بما تبقى منك بعيداً، ناثراً إياك فى كل الاتجاهات حتى لا يبقى منك شئ.. سوى وعيك.

أعط نفسك مدة وحين تكون مستعدا وتشعر أنك فى قمة الإسترخاء أعط نفسك أوامر ذهنية أو صوتية كأن تقول: (كلما عددت من العشرة حتى الواحد وقلت كلمة أو (ميغا) مثلا فسوف أصبح مسترخياً على الفور كما أنا فى هذه اللحظة) كررها ثلاث مرات على الأقل.. طبعا كلمة أو ميغا مثال يمكنك استبدالها بكلمة أخرى تناسبك تعمل كالمفتاح فى جسدك حتى إذا ذكرتها ينقلك وعيك للشعور بالإسترخاء التام كما تشعر به فى هذه اللحظة.. تقريبا تشبه تقنية صنع رابط ذهنى.

لتنهى تمرينك خذ نفسا عميقا ومد جسدك بلطف.. وقل لنفسك بصوت مرتفع (عندما أعد لثلاثة سأفتح عينى وأكون مستيقظا تماما ومنتبها ومنتعشا) طبعا أكرر يمكنك اختيار ما يناسب من جمل..

يمكنك أن تعطى نفسك بعض الدوافع الإيجابية بعد التمرين كأن تقول من الآن فصاعدا سأكون شخصا هادئا وغير عصبى.. أو تقول سأصبح أكثر تركيزا وأقدر على الحفظ.. ثم.. واحد.. اثنان.. ثلاثة.. افتح عينيك هز كتفيك.. مد قدمك..

كور يديك ثم افتحهما مرات قليلة ثم قف ببطء..

حاول أن تحفظ الخطوات حتى لا تقطع تمرينك وتبحث عن النقطة التالية:

١- ابق دون حراك.

٢- جولة ذهنية مع ملاحظة مناطق التوتر.

٣- تنفس عميق.

٤- تتابع ما بين توتر واسترخاء.

٥- استمع الى تنفسك واضبطه.

٦- اشعر بوزنك.

٧- تحول إلى غبار.

٨- تعصف بك النسمة بعيدا.

٩- التعليمات الذهنية.

١٠- انتهى من التمرين بالعد إلى ثلاثة.

قد يكون صعبا فى البداية فقط وقد تشعر بعد التمرين بشئ من التصلب لكن هذا فى البداية فقط.

فائدة تمارين التأمل والإسترخاء والتنفس:

بعض الأشخاص يقولون لى أننا نقوم بالتمارين ونستشعر الطاقة تسرى فى أجسادنا وخلال التمرين تبدأ الطاقة بالحركة بالفعل داخل أجسادهم كما استشعروها ولكن لا يستطيعون أن يتحكموا بها ويشعرون أنها هى من تتحكم وتسرى كما تريد.. وهنا تظهر فائدة تمارين التأمل.. والإسترخاء.. والتنفس إذ بإتقانها تصبح قادراً على توجيه طاقتك كيفما تريد.. ويكون هذا مفيداً خاصة للاعبين.. فنجد بعض من كبار المدربين يتقن هذه الفنون ويطلق الطاقة على الخصم ويهزمه.. ولا يعلمها لمن بعده لأسباب عديدة.. فنراه نحن كأسطورة لا

نستطيع تقليدها.. بينما لو نظر كل منا إلى نفسه سيجد أن داخله أسطورة كامنة تنتظر النور.

تمرين (تأمل):

اجلس بوضعية القرفصاء وابقى ع ى ظهرك منتصباً استرخى وحاول ألا تفكر بشئ محدد.. اجعل كل جسمك فى وضع مرتاح.. ابدأ بتخيل جسمك وهو يمتلئ بالطاقة فى جميع أنحائه وبأكبر قدر ممكن أن يستوعب جسمك.. إذا وصلت إلى هذه الحالة.. ابدأ بإستشعار الطاقة الكامنة فى الأرض كسيالات من الطاقة اللامتناهية وتخيل أن جسمك يسحب طاقة اضافية من الأرض ويمتلئ بها بدرجة أكبر.. قم بهذا التمرين كل يوم مرة واحدة ولا تزيد عن ذلك.. لأن زيادته عن مرة أو مرتين فى اليوم يؤدى لنتيجة عكسية.

تمرين (تنفس):

ببساطة شديدة.. خذ نفسا عميقا من أنفك لمدة ثلاث ثوانى تقريباً وفى نفس الوقت ضع لسانك على المنطقة خلف الأسنان العلوية مع إيصال الهواء لمعدتك وجعلها تمتلئ بالهواء.. ثم أزفر الهواء ببطء شديد من خلال الفم مع إرجاع اللسان إلى قاع الفم.. وكرر العملية.. طبعاً أحرص أن يكون الهواء فى محيطك نقياً غير ملوث وإلا لا تقم بالتمرين.

تمرين (تأمل+ تنفس):

اجلس على الأرض بوضعية تريحك.. وأضبط تنفسك وخلال الشهيق أشعر بطاقة الأرض تدخل جسمك كوهج أخضر فى عمودك الفقرى.. وخلال الزفير استشعر بهذه الطاقة تتحرك داخلك صعوداً.. ركز على حالتك العقلية كشاشة ولا تفكر بشئ محدد فقط انتظر ما يمكن أن تراه من صور وخيالات ومشاهد تأتى فى عقلك.. ليس مهماً نوعية ما تراه بقدر ما هو مهم أن تأتيك صور ومشاهد بدون أدنى مجهود منك بالتفكير.. العبرة فى خروج الصور بدون أن تبحث أنت عنها أو تكون سبباً فى ظهورها.

تطوير قواك الخارقة...

التأمل الديناميكى Dynamic Medetation

كل انسان لديه قوات وحواس خارقة والفرق بين الفرد العادى والمحترف هو كثرة المرات التى تأتى لديه هذه الحواس أو التطوير لدرجة انه يمكنه أن يحس بها وقتما يشاء وكما ذكرت أن الحواس الخارقة يمكن الدخول اليها من خلال التأمل الديناميكى الذى يعتبر بوابة للدخول اليها ويعتبر فى البداية تدريب وتحسين لقواك الخارقة وسوف أشرح كيف يؤثر هذا على القوى الخارقة.

التأمل الديناميكى: Dynamic Medetation

كيفية أداء التأمل الديناميكى (يعتبر التأمل الديناميكى نوعا من الاسترخاء وفى نفس الوقت يحتاج الى تركيز وخيال وفى بعض المراحل فراغ التفكير من أى شئ)

أقرأ أولا الخطوات ثم افعلها

١- اختر مكانا مريحا ساكنا وحاول أن يكون مكانا لا يمكن مقاطعتك فيه

٢- اجلس فى هذا المكان اجعل الاطراف بعيدة عن الاخرى أى اليد بعيده عن اليد الاخرى و الساقين فى وضع متوازى.

٣- لا تفكر فى أى شئ سوى نفسك وجسمك وانك هنا (أى فى المكان الذى انت فيه)

٤- خذ نفسا عميقا وفى نفس الوقت انظر بعينيك الى الأعلى وهى مغلقة (اى أدر عينيك الى الاعلى دون أن ترى شيئا) واجلس نفسك لثانيتين ثم ارجع كل من الرئة والعينين الى وضعهم الطبيعى - لكن ابقى عينيك مغلقة - بهدوء.

٥- الآن حرك كل تفكيرك ووعيك الى كل جزء من جسمك من الاسفل الى الاعلى واجعل كل جزء يسترخى بدوره. مع التذكير بأهمية استرخاء الفكين

والاطراف.

٦- انت الآن فى حالة استرخاء تام وما فعلته هو جزء من تمارين الاسترخاء والآن ننتقل الى الجزء الثانى وهو التخيل. تخيل باب (أى باب) وأن بعد هذا الباب يوجد الملجأ الداخلى (لم أجد له تعريب أفضل وهو يسمى Inner Sanctuary) وهذا المكان الداخلى تشعر فيه بالأمان والحماية والراحة والخصوصية (لذلك سميته الملجأ الداخلى و أرجو ان وجدت له اسما عربيا أفضل اخبرنى به)

تخيل انك تفتح هذا الباب وتمسك بمقبض الباب وتفتحه وحاول ان يشمل تخيلك كل احاسيسك من لمس وان امكن رائحة.

٧- بعد فتح الباب ادخل الى ملجأك الداخلى وخذ بعض اللحظات لكى تتجول فى المكان (اى تتخيل انك تتجول فى المكان) وتخيل تصميمه، اثاثه بل ويمكنك أيضا ان تصممه بنفسك المهم ان يكون مكان تشعر فيه بالحماية والراحة.

٨- بعد ان تألف على المكان من هنا تبدأ رحلتك لتحسين قواك الخارقة، تخيل وجود كرسى مريح وشاشة كبيرة (هذا ان لم تتخيلهم فى ملجأك) هذه الشاشة عبارة عن شاشة العقل لتصوير أفكارك أى شاشة مرتبطة بعقلك ويمكن تخيل هذه الشاشة بأنها تأخذ كل مجال رؤيتك.

٩- من هنا يتوقف تخيلك لن تتخيل أى شئ آخر فقط اجلس على الكرسى وشاهد ماذا تعرض الشاشة (لا تتخيل أى شئ) فقط شاهد ماذا يعرض على الشاشة وفرق بين الاشياء التى تقصد ان تراها والاشياء التى تجئ بدون أى قصد منك فقط افرغ تفكيرك و لا تفكر فى اى شئ وشاهد ماذا يعرض على الشاشة (دون ان تقصد ان يعرض أى شئ على الشاشة) أهم شئ فى هذا الموضوع هو (ان تترك) نعم ان تترك الشاشة تعرض دون أى تتدخل منك انت فقط مشاهد كأنك فى السينما ليس لديك أى تدخل فقط تشاهد وأشدد على هذه الفقرة لأنها من أهم الاجزاء فى كل الموضوع (وارجو ان تقرأ تعليقاتى على هذا الموضوع بعد انتهاء الشرح).

١٠- اقضى بعض الوقت فى المشاهدة وأعلم بأنك كلما شاهدت اكثر كلما كان تدريبك لقواك الخارقة أكثر لكن ليس أى صور تراها هى المقصودة المقصود المشاهد أو الصور التى تراها التى تأتى دون قصد أو تأتى وحدها وأنت تشاهد شاشة العقل.

هذا هو كل شئ يمكنك الان ان تنهى كل شئ بفتح عينيك لكن هناك طريقة الطف لكى تعيد وعيك للعالم المحسوس

١- قل واحد عقليا (أى فى سرك) ولا تجعل جسمك يشد ارتكه فى حالة الاسترخاء.

٢- قل بفمك اثنين وشد جسمك واطرافك لأنك على وشك النهوض.

٣- قل ثلاثة وفى نفس الوقت افتح عينيك وانظر حولك ويمكنك ان تمشى ان أردت.

يعتبر هذا احسن تدريب لقواك الخارقة لأن عقلك يستقبل الكثير والكثير فالعقل البشرى المعروف ان هناك أجزاء كثيرة غير معروف وظائفها حتى الآن، وبهذا التدريب تمرن نفسك على رؤية هذه الاشياء ومعرفة ان كانت احاسيسك الخارقة صحيحة ام لا (مثلا عندما تأتى لك فكرة ان أحد يفكر بك) تعرف ان هذه الفكرة جاءت لك كفكرة من قواك الخارقة ام من مجرد فكرة مرتبطة بعدة وقائع فى العقل وهنا اقول ما فائدة هذا التمرين لقواك الخارقة هو انك تمرن نفسك على استقبال هذه الاشياء بشكل اكبر (كما قلت ان تترك عقلك يعرض عليك) وان ترى بشكل اكبر ماذا يرى عقلك لذلك يعتبر هذا التمرين من اهم الاجزاء لتطوير قواك الخارقة.



استراتيجيات لتحسين التركيز والذاكرة

يعتبر كل من التركيز والتذكر من الأساسيات للتعلم الجيد..

التركيز يعنى أن توجه قواك العقلية تجاه نشاط محدد (مادة دراسية؛ أو مشكلة)...

ولكن التذكر يعنى القدرة على استدعاء معلومات؛ خبرات أشخاص...

وهناك بعض المهارات المحددة يمكن تعلمها لنعزز كلا من الذاكرة والتركيز. علما بأن التركيز الجيد سيعزز الذاكرة..

الجزء الأول:

إن العوامل التى تتحكم فى التركيز تتضمن:

١- بيئة الدراسة:

❖ الخلو من المشتتات.

❖ المقعد المريح -المكتب- درجة الحرارة المناسبة- الإضاءة الجيدة...

❖ وجود الأدوات التى تحتاج إليها للمذاكرة.

٢- تنظيم:

❖ وضع أهداف منطقية لكل جلسة استذكار.

❖ وجود هدف محدد، واقعى لكل جلسة استذكار.

❖ توقيع الكثير جدا للإنجاز فى وقت واحد أمر يقودك للإحباط. لذا حدد أهداف قصيرة ونفذها فعلا لتشعر بالإنجاز.

❖ عليك معرفة الوقت الحقيقى الذى يستغرقه أداؤك لأى مهمة. لتضع

جدولك على أساسه.

❖ قرر الترتيب الذى ستنهى به مهامك.

❖ هذا يجعل خطة مذاكرتك أكثر تحديدا.

❖ يستحسن عموما أن تبدأ بالمواد الصعبة أو المملة بالنسبة لك. حيث قدرتك على التركيز تكون أعلى فى بداية الاستذكار. وبالتالى ستنفق فيها وقتا أقل مما يشعر للإنجاز والدافعية لأداء مهام أخرى تحتاج طاقة أقل ومجهود أقل.

❖ خطط لتكافئ نفسك

يمكنك أن تكون المكافأة فكرة فعالة جدا لتساعدك على الإنجاز؛ ولكن لا تسمح لنفسك بالمكافأة إلا إذا أنهيت فعلا ما قررت إنهاءه.

ويمكن أن تكون المكافآت مشاهدة برنامج تليفزيونى أو فيلم التحدث لصديق الذهاب للسينما أو أى شئ آخر تحب عمله.

يمكنك عمل قائمة بالأشياء التى يمكنك استخدامها كمكافأة حتى لا تستغرق وقتا فى التفكير فى مكافأة وقت الحاجة إليها.

أساسيات التذكر(١)

كما ذكرنا فى المقدمة السابقة فإن تهيئة العوامل والظروف للتركيز الجيد يحسن استذكارك إلا أنه يبقى هناك ضرورة لتحسين مهارات الذاكرة.

هناك ثلاث مهارات أساسية يمكن أن تحسن الذاكرة:

١- الطريقة التى تنظم بها المعلومات.

- أعرف الأفكار الأساسية أولا ثم التفاصيل. تصفح الكتب فى بداية الفصل الدراسى وأيضا فى بداية استذكارك لكل جزء من المادة لتتعرف على الموضوعات التى ستدرسها وحاول استنتاج وتوقع ما الذى ستتعلمه فى هذه المادة. هذا سيمدك بهيكل عام لفهم التفاصيل التى ستمر بها فى كل فصل من فصول الكتاب.

- حاول عمل علاقات بين ما تدرسه وحياتك اليومية أو مجالك المستقبلى. فجعل المعلومات ذات معنى لك سيجعلها أسهل فى التعلم والفهم.

- اربط المعلومات القديمة لديك مع المعلومات الجديدة. فعمل هذه الترابطات يساعد فى ضم هذه المعلومات الجديدة للخريطة الموجودة فعليا فى المخ. أو تنبه المخ ليفتح ملفا جديدا لها. مما يسهل عملية التذكر.

٢- استخدام حواسك المختلفة

يقال أن (الأشخاص يتذكرون ٩٠٪ مما يعملون، ٧٥٪ مما يرون، و٢٠٪ مما يسمعون). ولذا استخدم كل جسمك فى التعلم: أرجلك، أعينك، أذنيك، صوتك، يديك.

فمثلا يمكنك أن تقف تمشى تحرك قدميك حركات مصاحبة لما تستذكره. من الممكن أن تتحدث بصوت عال.. تتخيل صورة لما تتعلم عنه...

إن تضمين كل أجزاء جسمك فى عملية التعلم والاستذكار يضع طاقتك فيه مما يقلل الملل. يمكنك استخدام هذه الاستراتيجية حيث تستعد إلقاء خطبة أو عرض مادة ما أيضا.

أساسيات التذكر (٢)

٣- استخدام عقلك بكفاءة

- فكر أنك تستطيع:

إذا وجدت مادة مملة أو غير ممتعة بالنسبة لك، سيكون تعلمها أصعب. فإذا ما كنت تتعلم دروس فى الطيران لتصبح طيارا فإنك تميل لأن تزيد انتباهك للمحاضر لأن تعلم هذه المادة هام جدا لأمنك وسلامتك.

فإذا اقتنعت بأن شيئا ما صعبا ولن تتعلمه أبدا، من المرجح فعلا أنك ستجد صعوبة فى تذكر هذه المادة. الرغبة فى التعلم والقناعة بإمكانية تعلمها يشارك فى جعل المادة سهلة.

- استخدام التخيل أو التصور:

كلما استطعت أن تجعل عملية التعلم تخيلية، كلما كان من الأسهل استرجاع- استرداد- المعلومات. كن مبدعا واستخدم تخيلك. ابتكر صورا عقلية يمكن ترافقها مع المعلومات التى تحاول تعلمها. تصور ما تتعلمه فلو كان مثلا جزءا من تاريخ، حاول تصور المكان والأشخاص والأحداث، وإذا كانت تجربة كميائية: حاول تمثيل كل عنصر كميائى بشخص أو بشخصية كاريكاتيرية، وحاول تخيل تفاعلهم معا.. كن مبدعا وأترك لعقلك العنان فى التفكير فى تصورات عديدة تساعدك فعليا على التذكر.

- عدد مرات وطرق الاستذكار:

- استذكار المادة الواحدة عدة مرات مستخدما طرقا مختلفة: القراءة الاستماع، الرسم المرافق، تحويلها لنغمة صوتية معينة فى الإلقاء، استخدام صور أو خرائط أو رسوما بيانية، الكتابة، اجابة أسئلة...

- إذا ما كنت مثلا تحاول تعلم كيفية حل مسألة حسابية أو مشكلة هندسية، تكلم مع نفسك حول المشكلة لتتأكد أنك تفهمها جيدا وأنك تفهم كيف تنتقل من الخطوة الأولى للثانية، تحدث عما تفعل، وما تفكر وكيف تحلها.. ثم ارجع الطريقة والخطوات مع صديق.

- غير ترتيب الأجزاء التى تستذكرها من المادة فإننا نتذكر أول وآخر ما سمعنا أو تعلمنا أفضل من أوسطه فإذا ما درسنا واستذكرنا المادة دوما بنفس الترتيب سيبقى هناك جزء أضعف فى هذه المادة وهو هذا الجزء الذى يكون فى منتصف جلسة الاستذكار. ولذا يكون من الضرورى استذكار هذا الجزء من المادة فى الأول أو فى الآخر فى مرات أخرى.

- خطط وقتا للمراجعة المستمرة:

- من الأفضل فعليا المراجعة بطرق متعددة. على سبيل المثال:

- يمكنك مراجعة المذكرات (الملحوظات) صمتا.

- ثم اقرأهم لنفسك بصوت عال واستمع لنفسك.

- سجل النقاط الأساسية من مذكرتك.

- ابتكر طرقا لتطبق هذه المعلومات.

- اختبر نفسك فى المذكرات أو اشرحها لصديق.

- أكتب المصطلحات الجديدة على كروت يمكنك حملها معك ومراجعتها حين يكون لديك دقائق ضائعة فى الانتظار أو غيره.

استرخ:

هل صادفك عدم القدرة على استرجاع المعلومات وقت الامتحان ثم تتذكر كل المعلومات بوضوح بعد انتهاء الامتحان هذه هى حالة عدم الاسترخاء والتوتر.

فالاسترخاء يسمح بدم أكثر للتدفق للمخ مما يسمح لنا بالتفكير الأكثر وضوحا وفعالية.

استرخ وكن هادئا وقت الاستذكار والمراجعة.

- اربط ما تتعلم بشئ معين تعرفه ويمكنك تذكره. مثلا اربط الدرس الذى تستذكره بمكانك وقت استذكاره.. انظر للأشياء حولك ركز فيها تركيزك فى جزء معين من الدرس.. الأغلب أنك ستستدعى هذا الدرس إذا ما تذكرت الأشياء التى ركزت بصرك عليها وقت استذكارك له.

أساسيات التذكر (٣)

والآن طبق ما تعلمت فى هذا المقال:

- حاول تذكر ما ذكرنا فى هذا الموضوع.

- هل يمكنك شرح كل منها لنفسك أو لصديق.

- ما الاستراتيجيات التى تريد استخدامها الأسابيع القادمة لمحاولة التركيز والتذكر.

التقط فقط بعض الاستراتيجيات. حيث يصعب أن تحاول اجراء عدة تغييرات مرة واحدة.

ولذا اختر عددا قليلا يمكن أن تجده أسهل فى تذكره لتنفذه وتطبقه فى كل مرة تجلس فيها لتستذكر.

تذكر الأسماء باستخدام البرمجة اللغوية العصبية

متى كانت آخر مرة رأيت فيها شخصا وعجزت عن تذكر اسمه. هذا الشخص عرفك وتذكر اسمك لكنك عجزت عن تذكر اسمه.

تخيل كم سيكون رائعا عندما ترى كل شخص وتتذكر اسمه. بكل تأكيد هذا سوف يحميك من بعض الإحراج فى المستقبل إن شاء الله.

سوف نستعرض طريقة عملية لتذكر الأسماء. باستخدام استراتيجية البرمجة اللغوية العصبية للأسماء سوف تكون قادرا على تذكر ٧٠ اسما أو أكثر فى أقل من ٣٠ دقيقة. يقوم المدرب تم هالبورم بعرض هذه الطريقة عند بداية كل دورة تدريبية حيث يسأل المتدربين عن أسمائهم ثم بعد ذلك يقوم باستذكارهم جميعا واحد تلو الآخر.

باستخدام هذه الاستراتيجية سوف تكون قادرا على تذكر اسم من تقابله مرة واحدة حتى لو لم تره إلا بعد فترة طويلة.

قام تم هالبورم وسوزى سمك بتطوير هذه الاستراتيجية من خلال دراسة عملية التفكير عند الناس الذين لديهم قدرة كبيرة على تذكر الأسماء. هذه الاستراتيجية تعتمد على طريقة الناس بتعلم وتذكر المعلومات (أحد الأشياء التى اكتشفها باحثوا العقل فى السنوات الأخيرة هى أن الأحاديث الداخلية تشغل - تحتل- نفس الحيز فى العصب السمعى كما تشغله الأصوات الخارجية).

(السبب الذى يقود الناس إلى نسيان الأسماء هو أنهم عادة ما يشتغلون فى أحاديث أو حوارات داخلية. لذلك سوف يكون من الصعب عليك سماع الآخرين وهم يقولون أسماءهم بينما تكون منشغلا بحوارات داخلية مثل ما سوف تقوله بعد قليل).

يوجد ثلاث طرق أساسية لتذكر الأسماء:

١- ركز وعيك للخارج مع الشخص وذلك بالإنصات له ثم كرر اسمه داخليا وأنت تنظر إليه.

٢- الطريقة البصرية: تخيل أنك ترى أسماءهم مكتوبة على جباههم ولترسيخ الاسم أكثر انظر إلى أسمائهم على جباههم مكتوبة بالألوان التى تحبها وبالخطوط المفضلة لديك. افعل ذلك وأنت تردد أسماءهم فى نفسك.

٣- الطريقة الحسية -حاسة اللمس-: وذلك بتخيل كيف سيقوم اصبعك بكتابة اسم هذا الشخص مستحضرا صورة الاسم ومرددا ذلك فى نفسك. تستطيع تحريك اصبعك بشكل طفيف جدا وأنت تتخيله يكتب اسم الشخص. هذا الشئ سوف يقوم بغرس الاسم بعمق أكثر فى جهازك العصبى.

إذا قمت بتطبيق هذه الطريقة مع كل شخص يذكر اسمه أمامك فإنه وبفترة وجيزة سوف تتحول هذه الطريقة إلى عادة أو سجية يقوم بها عقلك الباطن تلقائيا.

هذه الاستراتيجية سوف تكون سلسلة وسهلة عند مقابلة مجموعة كبيرة من الناس لأول مرة. يقوم هالبروم باستخدام عملية التجزئ -التقسيم- لتذكر أسماء مجموعة الأشخاص مرة واحدة. ترتكز عملية التجزئ على تقسيم المعلومات إلى أجزاء صغيرة. فكر مثلا كيف يمكنك تذكر رقم الهاتف. أحد الطرق هى تقسيمه إلى جزأين.



هل أنت قائد إدارى ذو ذكاء عاطفى؟

الذكاء العاطفى والقيادة الإدارية

يشكل الذكاء العاطفى أحد المتغيرات الأساسية والتى أخذت فى البروز كأحد الصفات الجوهرية للقائد الإدارى.

يعرف كولدمن الذكاء العاطفى بأنه القدرة على التعرف على شعورنا الشخصى وشعور الآخرين، وذلك لتحفيز أنفسنا، ولإدارة عاطفتنا بشكل سليم فى علاقتنا مع الآخرين.

ووفقا لـ جاكسون وك يمثل الذكاء العاطفى ٨٥٪ من أسباب الأداء المرتفع للأفراد القياديين. وذكروا كذلك تأثير الذكاء العاطفى على الأداء المؤسسى، وأنه باستخدام الذكاء العاطفى يمكن مضاعفة إنتاجية الموظفين فى بعض الأدوار التى يقومون بها .

مكونات الذكاء العاطفى:

١- الوعى:

أ - الوعى بالذات: وتتمثل فى القدرة على التعرف وتفهم الشعور الشخصى، ومعرفة الأشياء التى تحفزنا، وتأثير ذلك على الآخرين. وتشمل الصفات كذلك الثقة بالنفس، والموضوعية فى تقييم قدراتك.

ب - الوعى الاجتماعى: وتتمثل فى القدرة على التعرف كيف يشعر الآخرين والتعامل معهم وفقا لاستجابتهم العاطفية. وتشمل الصفات كذلك التعامل بحساسية مع الثقافات والبيئات الأخرى، والقدرة على تقديم خدمة متميزة للزبائن، والكفاءة فى تطوير والاستفادة من العاملين.

٢- الانفعال:

أ - الإدارة الذاتية: وتشمل القدرة على إصدار الحكم، التفكير المتأنى قبل القيام بأى تصرف، القدرة على التحكم فى السلوك الفردى. وتتضمن كذلك وجود الحافز الذاتى لدى الفرد للوصول للأهداف التى يسعى لتحقيقها بدلا من التركيز على دوافع الحوافز المادية. ومن الصفات الأساسية التى لابد أن يتصف بها الفرد: أن يكون صادقاً، متفائلا، ملتزما، لدية القابلية لتقبل التغيير، القدرة على التعامل مع المواقف التى تتسم بالغموض، ويحفزه دافع الإنجاز.

ب - المهارات الاجتماعية: القدرة على بناء وإدارة العلاقات الاجتماعية بصورة فعاله. وتشمل على بعض الصفات الأساسية ومنها: القدرة على قيادة التغيير بفعالية، بناء وقيادة فريق العمل، والقدرة على الإقناع.

تلك أهم مكونات الذكاء العاطفى كما يراها Goleman فى كتابه: (Working With Imotional Intelligence 1988.)

انخفاض الذكاء العاطفى يجلب للأفراد الشعور السلبى كالخوف، الغضب، والعدوانية. وهذا بدوره يؤدى إلى استهلاك قوة هائلة من طاقة الأفراد، انخفاض الروح المعنوية، الغياب عن العمل، الشعور بالشفقة، ويؤدى إلى سد الطريق فى وجه العمل التعاونى البناء. فالعاطفة تزودنا بلا شك بالطاقة. العاطفة السلبية توجد أو تخلق طاقة سلبية، والطاقة الايجابية تخلق قوة ايجابية Golemen,D 1996 Emotional Intelligence.

ويشكل الذكاء العاطفى أحد المتغيرات الأساسية والتى أخذت فى البروز كأحد الصفات الجوهرية للقيادة الإدارية الفعالة. ويوصف الذكاء العاطفى بأنه مجموعة من القدرات والتى تتعلق بكيفية قدرة الفرد بالتعامل ذاتياً مع مشاعره وعواطفه والقدرة كذلك على التعامل مع مشاعر الآخرين.

وفى موضوع القيادة،/ فالقدرة فى التعامل مع العواطف والمشاعر يمكن أن تساهم فى كيفية التعامل مع احتياجات الأفراد وكيفية تحفيزهم بفعالية. فالقائد

الذى يتمتع بذكاء عاطفى يعتقد بأنه أكثر ولاء والتزاما للمنظمة التى يعمل بها وأكثر سعادة فى عملة (٢٠٠٠ Abragam)، وذو أداء أفضل فى العمل (١٩٩٨ Goleman)، لدية القدرة فى استخدام الذكاء الذى يتمتع به لتحسين والرفع من مستوى اتخاذ القرار، وقادر على إدخال السعادة والبهجة والثقة والتعاون بين موظفيه من خلال علاقته الشخصية.



كيف تكسب مناقشاتك

هل سبق وانهزمت فى مناقشتك وشعرت أن الحق معك لكنك لا تعرف كيف توصل وجهة نظرك؟

أو هل سبق وتحولت مناقشتك الى معركة وجدانية حامية ربما تطورت إلى معركة بالألفاظ؟

هل شعرت يوما أن الطرف الأخر فى النقاش معك خرج صامتا لأنه فقط يريدك أن تسكت وليس لأنه مقتنع بكلامك؟

إذا سبق وحصل لك شئ مما سبق فاعلم أنك لست مناقشا جيدا ولا تجيد بعض أصول المناقشة.. لأن النقاش فن راق وحساس لا يجيده الجميع وله أصول خاصة اذ لا يجب أن نكثر منه.

الا اذا شعرنا بأننا نود توضيح وجهة نظر هامة حول موضوع مفيد، لأن النقاش فى هذه الحالة يزيد ثقافة الانسان واطلاعه اما اذا كان حول موضوع تافه أو غير مهم وشعرت ان النقاش حوله لن يضيف جديدا فالأولى تركه لقول الرسول صلى الله عليه وسلم (أنا زعيم بيت فى رياض الجنة لمن ترك المراء ولو كان محقا).

وهذه النقاط الستة ستساعدك بإذن الله على أن تكون مناقش جيد عادل وقوى فى نفس الوقت بحيث تستطيع اقناع الطرف الأخر بوجهة نظرك دون أن تسبب له جرحا أو احراجا.

١- دعه يتكلم ويعرض قضيته:

لا تقاطع محدثك ودعه يعرض قضيته كاملة حتى لا يشعر بأنك لم تفهمه لانك اذا قاطعته اثناء كلامه فإنك تحفزه نفسيا على عدم الاستماع اليك لأن الشخص

الذى يبقى لديه كلام فى صدره سيركز تفكيره فى كيفية التحدث ولن يستطيع الانصات لك جيدا ولا يفهم ما تقوله وأنت تريده أن يسمع ويفهم حتى يقتنع كما أن سؤاله عن أشياء ذكرها أو طلبك منه اعادة بعض ما قاله له أهمية كبيرة لأنه يشعر الطرف الآخر بأنك تستمع اليه وتهتم بكلامه ووجهة نظره وهذا يقلل الحافز العدائى لديه ويجعله يشعر بأنك عادل.

٢- توقف قليلا قبل أن تجيب:

عندما يوجه لك سؤالا تطلع اليه وتوقف لبرهة قبل الرد لأن ذلك يوضح انك تفكر وتهتم بما قاله ولست متحفزا للهجوم.

٣- لا تصر على الفوز بنسبة مائة فى المائة:

لا تحاول أن تبرهن على صحة موقفك بالكامل وان الطرف الآخر مخطئ تماما فى كل ما يقول. اذا اردت الاقناع فأقر ببعض النقاط التى يوردها حتى ولو كانت بسيطة وبين له أنك تتفق معه فيه لأنه سيصبح أكثر ميلا للاقرار بوجهة نظرك وحاول دائما أن تكرر هذه العبارة (أنا اتفهم وجهة نظرك)، (أنا اقدر ما تقول واشاركك فى شعورك).

٤- اعرض قضيتك بطريقة رقيقة ومعتدلة:

احيانا عند المعارضة قد تحاول عرض وجهة نظرك أو نقد وجهة نظر محدثك بشئ من التهويل والانفعال، وهذا خطأ فادح، فالشواهد العملية أثبتت أن الحقائق التى تعرض بهدوء اشد أثرا فى اقناع الآخرين مما يفعله التهديد والانفعال فى الكلام. وقد تستطيع بالكلام المنفعل والصراخ والاندفاع أن تنتصر فى نقاشك وتحوز على استحسان الحاضرين ولكنك لن تستطيع اقناع الطرف الآخر بوجهة نظرك بهذه الطريقة وسيخرج صامتا لكنه غير مقتنع ابدا ولن يعمل برأيك.

٥- تحدث من خلال طرف آخر:

اذا اردت استحضار دليل على وجهة نظرك فلا تذكر رأيك الخاص ولكن حاول

ذكر رأى أشخاص آخرين، لأن الطرف الآخر سيتضايق وسيشكك فى مصداقية كلامك لو كان كله عن رأيك وتجاربك الشخصية على العكس مما لو ذكرت له أراء وتجارب بعض الأشخاص المشهورين وغيرهم. وبعض ما ورد فى الكتب والاحصائيات لأنها ادلة اقوى بكثير.

٦- اسمح له بالحفاظ على ماء وجهه:

ان الاشخاص الماهرين والذين لديهم موهبة النقاش هم الذين يعرفون كيف يجعلون الطرف الآخر يقر بوجهة نظرهم دون أن يشعر بالحرج أو الإهانة. ويتركون له مخرجا لطيفا من موقفه، اذا أردت أن يعترف الطرف الآخر لك بوجهة نظرك فاترك له مجالا ليهرب من خلاله من موقفه كأن تعطيه سببا مثلا لعدم تطبيق وجهة نظره أو معلومة جديدة لم يكن يعرف بها أو أى سبب يرمى عليه المسئولية لعدم صحة وجهة نظره مع توضيحك له بأن مبدأه الأساسى صحيح (ولو فى أى جزء منه) ولكن لهذا السبب (الذى وضحته) وليس بسبب وجهة نظره نفسها -فأنها غير مناسبة.

أما الهجوم التام على وجهة نظره أو السخرية منها فسيدفعه لا اراديا للتمسك بها أكثر ورفض كلامك دون استماع له لأن تنازله فى هذه الحالة سيظهر وكأنه خوف وضعف وهو ما لا يريد اظهاره مهما كلف الأمر.



طريقك الى الامتياز -النجاح-

إن كل واحد منا يحاول أن يبحث لنفسه عن طريق الامتياز والنجاح، ومعرفة الإنسان لقدر نفسه هى منبع ثقته بذاته، ومن ثم لابد أن يتجنب الإنسان المبالغة فى تقدير ذاته أو المبالغة فى التقليل من شأنها، وعندما نحاول الحكم على أنفسنا لابد أن نستند إلى معايير ثابتة متفق عليها وإلا أصبحت أعمالنا وأحكامنا عشوائية تفتقر إلى النظام وإلى الموضوعية.

إن معرفة الإنسان لقدر نفسه هى منبع ثقته بذاته ومن ثم لابد أن يتجنب الإنسان المبالغة فى تقدير ذاته أو المبالغة فى التقليل من شأنها.

ما هى صفات الشخص الذى يتمتع بتقدير عال لذاته؟

فيما يلى أهم الصفات التى يتمتع بها الشخص الذى يقدر ذاته تقديرا عاليا وهو يبدو فى مظهره وسلوكه:

١- هادئ: يبدو هذا الشخص مسيطرا على انفعالاته ومشاعره عندما يواجه الصعوبات والمخاطر والتحديات.

٢- متوازن: لا ينخرط هذا الشخص فى الإنفراط فى أى عادة كالملبس والمشرب والمأكل، وهو يميل إلى البساطة والعملية ويتجنب التدخين أو تعاطى المنبهات.

٣- حيوى وذو عزم: إن الإنسان الذى يقدر ذاته يعشق العمل وسيتمتع به مهما كان شاقا ويتسم بالحماس والدافعية والميل إلى التغيير والتطوير، ويتميز بوضوح الهدف.

٤- صريح ويجيد التعبير عن ذاته: يتميز بأنه مباشر وواضح ويتحدث بوضوح وصراحة ولا يميل لاستخدام الإشارات عند الحديث مع الآخرين.

٥- إيجابى ومتفائل: يتوقع الأفضل دائما من الآخرين وعندما يواجه عوائق فى

طريق تقدمه لا يتملكه الإحباط أو اليأس ويتجاوز ذلك بسرعة.

٦- يعتمد على ذاته: يتمتع هذا الشخص بالقدرة على التصرف باستقلالية واتخاذ القرارات دون الرجوع للآخرين أو انتظار وصاية أو نصيحة.

٧- اجتماعى ومتعاون: يجيد التعامل مع الآخرين والاستماع إليهم أو يشعر بالسعادة إذا اشترك فى عمل جماعى، وهو لا يحسد الآخرين أبدا على نجاح أو سعادة بل يشجعهم ويعاونهم.

٨- يطور ذاته: يتفحص الإنسان الذى يقدر ذاته أفكاره وتصرفاته وينتقد ذاته من أجل تطويرها ولا يميل لإهدار وقته وجهده، بل يسعى دائما نحو أهداف تحقق له التطور والنماء.

نريد أن نعرف ما هو السبب لوجود الفراغ بين القدرات والأداء.

× أخى الفاضل إذا أردت أن تقرأ كتابا ما، ثم تتوقف فجأة عن القراءة، يا ترى ما هو السبب الذى جعلك تتوقف عن القراءة، إنها الحالة النفسية (حالتك النفسية) التى توحى لك بأن تتوقف عن القراءة فهى تحول بين القدرات التى تملكها وبين الأداء الذى تريد أن تقدمه.

إذا الحالة النفسية هى التى تجعل منك إنسانا ناجحا أو انسانا فاشلا وهى السبب فى السعادة أو التعاسة.

بعد أن تعرفت على الأمور التى تقدر بها ذاتك، وتوصلت إلى الحالة التى تقف بين قدراتك وأدائك، فلماذا لا تبحث عن نموذج الإمتياز والنجاح، ولكن قبل أن تصل إلى هذا الهدف يجب أن تكون شخصا ايجابيا، وتنبذ السلبية من حياتك، لأن الإنسان الإيجابى هو الذى يأخذ بزمام المبادرة فى حياته ويعترف بمسئولياته الكاملة عن أفعاله وتصرفاته، وليس معنى الإيجابية أن تكون هجوميا أو لحوحا أو عديم الذوق عند التعامل مع الآخرين بل يعنى أن يكون تفكيرك خلاقا ومقداما فتؤثر فى الناس وتتأثر بهم.

❖ اذا ما هى سمات الشخص الإيجابى؟

١- يبحث دائما عن البدائل.

٢- يتحكم فى ردود أفعاله.

٣- يبذل قصارى جهده كى يفوز بثقة الآخرين وحبهم ورعايتهم.

٤- يبذل قصارى جهده ليتعاون مع الآخرين ويمد لهم يد العون والمساعدة.

٥- يمكنه أن يختار بحرية.

٦- يجرب أساليب كثيرة تقربه من الناس.

ويمكن تطوير عادة الإيجابية من خلال معاملاتنا الحياتية مع الناس، فلتكن متعاطفا مع الآخرين فمهما كانت تصرفاتهم فإن ذلك لن يضرك فى شئ إذا كان لديك شجاعة كافية وثقة بالنفس وحكمة واتزان وصبر وسعة صدر.

❖ إذا كيف نصل إلى نموذج الامتياز؟

١- الإتزان الروحى: كثير من الناس يعتذر بكثرة الأمراض سواء الجسدية أو النفسية أو المشاكل بأنواعها، لعدم وصوله إلى الهدف أو النجاح المطلوب، ولكن نسى أن يكون لديه اتزان روحى، بأن لا ملجأ ولا منجى من الله إلا اليه، فيجب أن يكون لديك لجوء إلى الله تعالى والاستعانة به فى كل أمورك وأنه هو الذى أضحك وأبكى وهو الذى أمات وأحيا، وهذا هو الجزء الروحى فى الإنسان.

٢- التسامح المتكامل: وهو الجزء الحسى والمنطقى ويجب أن تتسم بالتسامح مع الجميع حتى تخفف عن نفسك مشاكل الحياة، وهذا التسامح يجعلك تسير فى الحياة وأنت سعيد ليس فى قلبك شئ على أحد، فتعفو عن من ظلمك وتصل من قطعك.

٣- تحمل المسئولية: أنت الذى تتحمل المسئولية لا تنتقد أحدا ولا تلوم أحدا ولا تضيع وقتك فى هذه الأمور، ومن أول يوم يجب أن تتحمل المسئولية فحاول أن تستبدل التفكير السلبى بالتفكير الإيجابى.

٤- الاعتقاد الذاتى: يجب أن تعتقد فى قدراتك وإذا اعتقدت تبدأ تتحرك، واعتقد دائما أن الله تعالى سيكون معك ولن يتركك وستنجح بإذن الله تعالى، فالمؤمن القوى خير وأحب إلى الله من المؤمن الضعيف.

٥- السمات: وهى أبعد من الأخلاق، سماتك تصرفاتك مع الناس، هى طريقك إلى النجاح والإمتياز، فتعاملك مع الناس قد يأخذ بك إلى النجاح أو إلى الخسارة.

٦- الوضوح: لا يمكن أن تقوم بأى عمل ما، وأنت لا تعرف الهدف من هذا العمل لا تكن عشوائيا بلى اجعل لنفسك منهجا تسير عليه حتى تصل إلى الهدف المنشود وهو النجاح والإمتياز، فأنت تريد الإمتياز، لماذا تريد هذا الإمتياز، وهل تستفيد من هذا الإمتياز؟

نتوقف هنا، فى المحاضرة الثانية إن شاء الله تعالى سنواصل الطريق إلى النجاح وإلى الإمتياز.

كما عودنا إخواننا المشاركون فى الدورات السابقة أننا بعد نهاية كل محاضرة نقدم لهم أسئلة حتى تتم المشاركة من الجميع وباب الحوار مفتوح وتعم الفائدة.

١- هل التفكير الإيجابى وحده يوصلك إلى طريق النجاح، أم أن هناك أمور أخرى حسب رأيك؟

٢- كثير من الناس يرى أن الفشل فى أى عمل يفقدك مهاراتك وقدراتك ولا يمكن أن تنجح مرة أخرى، عنده النظرة الانهزامية، هل توافقهم فى ذلك؟

٣- هل جربت مرة فى حياتك أن أقدمت على عمل ما، ونجحت فيه، عشوائيا دون تخطيط ووضع منهج تسير عليه؟

وبالله التوفيق.

والآن... إلى المحاضرة الثانية

طريقك إلى الامتياز -النجاح-

المحاضرة الثانية:

على بركة الله نبدأ المحاضرة الثانية

طريقك إلى النجاح وإلى الامتياز، يحتاج منك خطوات أخرى، من خلالها تستطيع أن تصل إلى هدفك.

١- الزمن: لا يكن عملك عشوائيا، بل يجب أن تضع زمنا محددا، وتنظيم وقتك، فالمسلم محاسب على وقته، وكل يوم يمر عليك ينقص من عمرك، واجعل الوقت هو الحياة.

٢- المصادر: لا تكن أنانيا فى عملك، اجعل لنفسك مرجعية ومصدر، تستشيره فى عملك ولا تنفرد برأيك.

٣- الرؤية: يجب أن تكون لديك رؤية واضحة لا غموض فيها وأى عمل فيه رؤية سيصل بك إلى النجاح بإذن الله.

٤- القرار: وهو الذى يتحدد به مصيرك، وحاول أن تقرر حاجات بسيطة، وابتعد عن الأمور المعقدة، وحاول أن تتعلم خطوة خطوة، ستصل إلى النجاح، وتتعلم من قراراتك.

٥- الرغبة: وهو ما يسمى بالاتزان الداخلى ومدى رغبتك فى الشئ الذى تقدم عليه، لا تكره نفسك على عمل شئ ما وأنت لا ترغب فيه، فالإكراه سيولد لديك البغض.

واعلم أخى أن أثناء طريقك إلى النجاح تحتاج فيه أيضا إلى بعض المهارات، ومن هذه المهارات ما يسمى بالمهارة المتكاملة وتتمثل فى:

١- الابتكار: تحتاج فى حالة الابتكار إلى حضور الشخص بنفسه، فيجب أن تستعمل المهارة البصرية والسمعية والحسية والشخصية.

٢- التحسن المستمر: تحتاج منك إلى التحسن المستمر المتقدم، فكل يوم يمر عليك إلا ويكون عملك أفضل من الذى مضى، وتدعو الله تعالى أن يجعل يومك خير

من أمسك، وغدك خير من يومك.

ويكون هذا أيضا بالتقسيم اليومى، وتضع مخطط أو منهاج فردى، وتكتب فيه ما أنجزت اليوم، وتعدل خطاك إذا أخطأت ثم تقول غدا إن شاء الله تعالى سأستمر فى الإنجاز، وسأتجنب الخطأ.

٣- الفعل الإستراتيجى: لا تنسى التخطيط مع الفعل والتحرك السريع للعمل الذى خططت له.

٤- حاول أن تقوى ثقتك بنفسك، وتحرر من القلق والإحباط والتفكير السلبى.

٥- الشجاعة: يجب أن تكون لديك شجاعة فى معالجة الأخطاء، و تعترف بخطئك، فالاعتراف بالذنب فضيلة.

٦- الانضباط: الانضباط يكون فى النجاح والفشل، وتحاول أن تكتب (٣) أسباب لماذا لم أفعله، و (٣) فوائد ماذا تريد أن تفعله، وابدأ بالخطوة الأولى.

ولا تنسى التدرج فى النجاح، وحاول أن تصعد سلما سلما ولا تستعجل، خطوة خطوة ستصل إلى النجاح.

وطريق النجاح يحتاج إلى شخص يتمتع بصحة جيدة إلى أبعد الحدود، وتخلص من جميع العادات السيئة، وكن مميزا فى حياتك واشكر الله على نعمه، فشكر النعمة يزيدك قوة وصلابة (لئن شكرتم لأزيدنكم)، وكن كالضوء الذى يضئ للعالم لكى تستمر وتصل إلى طريق الامتياز وأحب للآخرين كما تحب لنفسك، ولا تنفرد برأيك فيد الله مع الجماعة.



المـــرونـــة!!..

كانت هناك ذبابة تحاول الخروج من نافذة مغلقة وظلت تحوح وتحوم وتدور من اليمين إلى اليسار ومن أعلى إلى أسفل.. إلى أن نفذت طاقتها وماتت..

وكان بالقرب منها باب مفتوح ولكنها حتى لم تحاول أن تبحث عن طريقة أخرى للخروج وأصرت على طريقة واحدة مرة وراء الأخرى إلى أن ماتت..

لقد كان فى استطاعتها أن تخرج من هذا المأزق لو أنها فقط حاولت...

وهناك بحث تم إجراؤه على الفئران لمعرفة قدراتهم على التصرف فوضعوا فأرا فى متاهة وفى آخرها قطعة من الجبن وبدأ الفأر يبحث ويبحث وفى كل مرة يجرب طريقا مختلفا إلى أن وصل أخيرا لقطعة الجبن وأكلها.

واستمرت التجربة وغير القائمون عليها المكان الذى توضع فيه قطعة الجبن وأعادوا الفأر مرة أخرى للمتاهة من مكان بداية مختلف، وطبعا جرى الفأر للمكان السابق الذى وجد فيه قطعة الجبن فى المرة الأولى ولكنه لم يجد شيئا..

وظل يبحث عنها فى كل مكان مجربا طرقا أخرى للوصول إليها إلى أن حصل عليها فى النهاية بسبب المرونة التى يمتاز بها؟.

هل هناك اختلاف بين سلوك الذبابة وسلوك الفأر؟.

طبعا هناك اختلاف.. فالذبابة كانت تصر على الخروج من النافذة ولكن لم يكن لديها المرونة الكافية لتبحث عن مخرج آخر

والفأر كان أيضا مصرا على إيجاد قطعة الجبن ولكنه كان غاية فى المرونة حيث انه فى كل مرة واجه فيها أى عقبة أو فشل كان يقف لعدة ثوانى ويغير خطته ويتصرف بسرعة وبالتالى نال مكافأته وحصل على الجبن فى النهاية.

الخلاصة:

من الممكن أن تكون متحمسا جدا وتكون طاقتك كبيرة للغاية ولديك مهارات عديدة وتتصرف عقليا وجسديا طبقا لكل ذلك ويكون عندك الإصرار التام.

ولكن إذا لم يكن لديك مرونة واستعداد لتغيير خطتك فى كل مرة تواجه فيها التحديات والمصاعب فمن الممكن أن تفشل كما حدث بالضبط للذبابة.



إستراتيجيات للتغلب على الضغط النفسى

حدد مصادر ضغطك النفسى:

يكون ذلك غالبا هو الجزء السهل. فالمرض، أو موت شخص نحبه، أو لأزمة مالية، أو تغيير العمل، أو النزاع العائلى، أو أى ضغط نفسى آخر، هى كلها أمور يسهل تحديدها. ولكن الضغط النفسى الخفى يمكن أن يكون مؤذيا على غرار ما هو عليه الضغط النفسى المكشوف. فكر فى نماذج الضغط النفسى لكى تحدد الأوضاع التى تسبب الإزعاج الذهنى. ففى الكثير من الأحيان يكون هذا الوضع هو الحمل المفرط أو الثقيل كأن يكون لديك أشياء كثيرة تريد أن تفعلها، ولا تملك سوى القليل من الوقت لفعلها. وكذلك فإن الأوضاع الغامضة هى الأخرى تسبب الضغط النفسى؛ فالمشكلات تتفاقم إذا كنت لا تعرف الدور الذى يجب عليك أن تقوم به فى أوضاع مهنية أو اجتماعية معينة. وهكذا، فإن فقدان السيطرة على حصيلة وضع ما يمكن أن يكون مثيرا للضغط النفسى أكثر من نقص المعلومات المتعلقة به. وأخيرا، فإن الافتقار إلى الدعم الشخصى والتغذية الإرجاعية الإيجابية يعقد إلى حد كبير الوضع المسبب للضغط النفسى.

والطريقة الأخرى للتعبير عن المشاعر هى كتابتها على ورقة. حاول أن تكتب رسالة، وحتى إذا لم ترسلها بالبريد، فقد تكسب الكثير من مجرد تنظيم أفكارك والتعبير عن مشاعرك.

نظم أسلوب حياتك بحيث تقلل الضغط النفسى:

ضع أهدافا وتوقعات حقيقة متجنبا الحدود القصوى عندما تضع رأيك. وإذا كنت لا تتوقع سوى القليل من نفسك فقد تواجه خطر السأم، والشعور بالذنب،

وفقدان احترام الذات مما يؤدى إلى الاكتئاب ولكن إذا بالغت فى الأخذ، فسوف تواجه خطر الحمل الزائد، والضغط النفسى، والقلق. لذا، يجب أن تعرف قدراتك، وتستخدمها بأقصى ما تستطيع. ويجب أن تعرف حدودك وتعيش ضمنها فقط.

كن مرنا. فحتى أفضل الخطط يمكن أن تنحرف عن مسارها؛ ولتجنب الضغط النفسى، تعلم كيف تتغلب على الأمور غير المتوقعة واترك بعض المساحات فى جدولك بحيث تستطيع أن تتكيف مع الظروف، وبالتالى تتجنب الحمل الزائد، أو ما لا قدرة لك بتحمله.

اضبط خطواتك. أعط نفسك وقتا كافيا لإنجاز أهدافك. وبدل المهام المسببة للضغط النفسى بمهام تؤمن درجة أكبر من الاسترخاء. خذ استراحات واسمح لنفسك بكميات معقولة من وقت الفراغ، وإذا كنت قادرا على السيطرة على جدول أعمالك، فقد تريد أن تحدد مقابلة لشخص غير موجود وبالتالى توفر ١٥ دقيقة لنفسك، استخدم هذا الوقت لإنهاء عمل متأخر، أو للتأمل، أو لإجراء بعض التمارين الرياضية، أو للقراءة، أو لمجرد النظر إلى الفضاء البعيد.

خذ إجازات سواء خلال الأسبوع، أو خلال اليوم بجعل فرصة تناول الغداء أطول من ساعة كلما كان ذلك ممكنا. وفى المنزل ارفع سماعة الهاتف وتمتع بقليل من الأمن والهدوء. فتش عن التنوع سواء فى العمل أو فى اللهو. فالروتين يمكن أن يكون مطمئنا ومريحا، ولكن التنوع سوف يبقيك فى حالة إثارة، وحماس وتجدد.

ضع الناس فى قمة أفضلياتك:

يمكن للعلاقات المتبادلة بين الأشخاص أن تكون أكبر مصدر للضغط النفسى أو المصدر الأثبت للدعم.

وكان الفليسوف الكبير جان بول سارتر قد كتب مرة يقول أن جهنم هى الناس الآخرون. وفى الواقع، فلا توجد سوى أشياء قليلة تستطيع أن ترفع ضغط الدم

أسـرع من النـزاعـات مع الأشـخـاص المعـادين أو الكثـيـرى المتطلبـات. تعلم كـيف تعـاملهم. واستـمع باهتـمـام إليهم محـاولا أن تفـهـم مـاذا يكمـن وراء غضبـهم. عـوضـا عن إطفـاء النار بالنار اعترف بالعدوانيـة وحاول تفتيتـها بقولك على سبيل المثـال (يبدو أنـك غاضب، فهل أستطيع أن أقدم المساعدة؟). ابق هادئا، ولكن لا تتراجع دائما. وعوضا عن ذلك تعلم كيف تدافع عن نفسك وتحمى حقوقك ومصالحك.

تذكر الوجه الآخر لقطعة النقود. فالأصدقـاء هم طب جيد. ارع علاقتك مع الأصدقاء وحتى مع الأقرباء. وتذكر أن العزلة الاجتماعيـة هى عامل خطر رئيسى من العوامل المسببة لمرض القلب.

لا تعتمد على الكحول أو المخدرات:

تستطيع أن تـهـرب ولكنك لا تستطيع أن تختبئ. فاستخدام المواد هو نوع من الهروب، ولكن لا يمكنك الهرب من مشكلاتك. وعوضـا عن ذلك، فإن مشكلاتك النفسية والطبية سوف تتضاعف عدة مرات من خلال محاولات المعالجة الطبية الذاتيـة بواسطه الكحـول أو المخدرات. وليس النيكوتين أفضل؛ فـلا تتـحـول إلى التبغ لكى تنقذ نفسك من الضغط النفسى، فلن يتلاشى شئ فى الدخان سوى صحتك. وحتى الكافين سوف يقوى مشاعر الضغط النفسى بتسريعه قلبك وعقلك.

الرياضة:

إن التمارين الرياضيـة البدنيـة جيـدة لعقلك بمقدار ما هى جيدة لجسمك. فالرياضة تحسن المزاج، وتفتت الضغط النفسى، وتحارب الاكتئاب. وإذ تطور صحتك البدنية، فإن الرياضة سوف تزيد طاقتك وقوتك وحيويتك. ومع تحسين جسمك، فإن صورتك الذاتيـة تتحسن هى الأخرى. وإن تعلمك كيفيـة السيطرة على جسمك سوف يزيد إحساسك بكونك سيد نفسك، وبالتالى تزيد ثقتك بنفسك أيضا.

وفضلا عن ذلك، فإن التمارين والألعاب الرياضيـة تزودك بالكثير من الفرص

لاكتساب أصدقاء وبناء شبكات تعارف.

إن الآليات العصبية الكيميائية تساعد أيضا فى تفسير كيفية تأثير الرياضة فى النفس. فتمارين التحمل تزيد إمداد الجسم بالأندورفينات التى تصارع الألم وترفع المزاج.

النوم:

النوم يعطى الجسم استراحة من التمرين البدنى ويوفر للعقل فترة راحة من العمل الذهنى ولكن النوم هو أكثر من مجرد الراحة

لا يوجد عدد ساعات مثلى للنوم، فالناس الأصحاء ينامون وسطيا من ٧ إلى ٩ ساعات يوميا، ولكن عدد ساعات النوم التى يحتاج الناس إليها تختلف كثيرا. وعموما، فإن الحاجة إلى النوم تكون عظيمة لدى الأولاد والشبان الصغار، ثم تتساوى لدى الراشدين، وتنقص فى العمر المتقدم.

الحرمان من النوم يجعل الجسم مغلوبا على أمره؛ وهو سيخفض ان فعالتك ويعطل قدرتك على التغلب على الضغط النفسى.

ستعرف مدى صحة نموذج نموك إذا استيقظت نشيطا ومتجدد القوى. ولكن قلما يتمتع الإنسان بنوم كامل وجيد. فكلنا نعانى الأرق من وقت إلى آخر، كما أن ١٥-٢٠ فى المائة منا يعانون أرقا متكررا أو دائما.

جرب هذه الإجراءات البسيطة لتحسين نومك:

١- ضع جدولا منتظما تحدد فيه زمن الذهاب إلى الفراش وزمن الاستيقاظ على أن يكون هذان الزمنان فى الوقت ذاته كل يوم. تجنب الغفوات القصيرة نهارا.

٢- تأكد من كون فراشك مريحا، ولا تستخدمه إلا للنوم. واستخدم كرسيك للقراءة ومشاهدة التلفزيون، واجعل استخدام فراشك مقتصرا على النوم فقط.

٣- تأكد من كون غرفة نومك هادئة ومعتمة. ويجب أن تكون أيضا ذات تهوية

جيدة ويحافظ فيها على درجة حرارة ثابتة ومريحة.

٤- مارس الكثير من التمارين الرياضية نهارا.

٥- كل بشكل صحيح. وتجنب الكافين وإذا كنت تتمتع بوجبة سريعة فى وقت الذهاب إلى النوم فاجعلها خفيفة.

٦- إذا لم تستطع النوم، فلا تبق مضطجعا فى الفراش، تتقلب من جانب إلى أخر انهض وقم بأى عمل آخر، ثم حاول النوم ثانية.

ابن حياة متوازنة:

إذا كان الاعتدال هو مفتاح الصحة البدنية، فإن التوازن هو مفتاح الصحة النفسية. لذا، وازن العمل، واللهو، والرياضة، والراحة، والتساهل، والانضباط، ووازن بين الاعتماد على الذات، والاعتماد على الآخرين، والعزلة، والتآلف مع الآخرين. وأخيرا وازن بين عقلك وجسمك للمحافظة عليهما فى حالة صحية جيدة، وفى وضع ملائم.



كيف تقوى شخصيتك؟

كيف تقوى الشخصية؟ تقوى كلما خلت من الخوف فالخوف هو بلا منازع العدو الأول للإنسان وهو مثل السوس ينخر فيضعف، بل وبجذب الحشرات الضارة لكى تتغذى بما يبقى من هذا (الأدمى)، فالقلق خوف، والوسواس خوف، والاستسلام خوف، والبارانويا خوف، والأمراض النفسجسمية خوف.

خوف من ماذا؟ ليس هذا هو المهم، فما دام الخوف يسكن داخلك ويرافقك مثل ظلك فهو سوف يجد الموقف المناسب لكى يسقط صورته على ذلك الشئ فتخافه رغم علمك بأنه لا يخيف، يسقط صورته على الطيارة والمصعد والناس ووو..

لذا فان أردت أن تقوى شخصيتك فتعال نتأمل خوفك ونفعل به مثل فعله بك.

نصيده على حين غرّة كما تعود أن يصيدك، وأرجو أن تتابعنى عزيزى القارئ واقرأ هذه التعليمات مرتين قبل أن تبدأ بالتعليق:

١- استرخ بطريقة التنفس التى تعلمناها سابقا.

٢- استرجع فى خيالك موقفا سابقا أحسست فيه وأنت مع الناس بقلق وخوف المواجهة، وهذا العلاج يختلف عن الذى أعطيته سابقا لنفس الموقف، ويقول البعض من طبقته عليهم انه أقوى من الأول.

٣- عش لحظات القلق لحظة بلحظة فى خيالك وراقب ماذا يحدث لجسدك ويديك فى رأسك وارتعاش كتفيك، كلما تأملته وعشت ألمه فعلا وكأنه حقيقة كلما كان تأثرك فى العلاج أقوى.

٤- والآن قد وصلنا إلى عنق الزجاجة وهى أهم نقطة فى العلاج، تخيل بأنك تنظر إلى الناس المحيطين بك وقارن حجمك بأحجامهم، ماذا ترى؟

لا تتعجب حين تجد خيالك يبالغ فى تكبير أحجامهم وتصغير حجمك.

لماذا يبدو حجمك صغيرا؟

ذلك يرمز إلى استصغارك لنفسك بالمقارنة مع الآخرين، لأنك (والأمر سرُ بيننا) تعانى من تصغير لقدراتك شعوريا أو لا شعوريا.

٥- تأمل الأحجام جيدا (أنت والناس) بقبول ودون أن تهرب من مواجهة واقع صغر حجمك أو تنتقد نفسك عليه، بل واجهه بموضوعية واقبله كما يقبل الطبيب الحكيم العيوب مريضه عارفا أن القبول هى الخطوة الأولى نحو علاجه؛ فمدى سيطرتك على عيوبك يتناسب مع مدى قبولك لها، ولا تخف أبدا من أن تسامحك مع العيوب سوف يبقيها معك، هذا غير صحيح،، لأنك بذلك تكشف عنها فقط، فالقبول ليس إلا مصيدة لها لكى تطفو على السطح فتداويها بالخطوة التالية:

٦- والآن عليك أن تعالج: صغِّر من أحجام الناس فى خيالك حتى تتساوى أحجامهم مع حجمك، استخدم ما يميله عليك خيالك لإنجاز هذه الخطوة، فالبعض مثلا يقول لى بأنه جعل الآخرين (يفشّون مثل البالونة) والبعض يجعلهم مثل فيلم على الشاشة يصغِّر ويكبِّر فيهم، اتبع ما تمليه عليك نفسك على أن تتحاشى جعل الناس اصغر منك كما يحلو للبعض أن يفعل وأوقفها عن ذلك، فلقد يخرجك من الشعور المباشر بالنقص ولكنه يدخلك فى مشاكل أخرى لا تقل أهميه عنه ولا مجال لشرحها فأحذر من ذلك.

سابعا غادر بخيالك الموقف المخيف بعد أن أصلحته، واسترجع ذكرى موقف انتصار سابق، موقف أحببت فيه نفسك لنجاحك واعجب الآخرين ايضا، عِشهُ بقوة كما عشت الموقف السابق المخيف، استمتع بالنظرات المعجبة المؤيدة، ركز تفكيرك ووعيدك على صدرك واستشعر الرضا ينتشر فيه مثل ماء دافئ، تبقى فى الموقف حتى يمتلئ جسدك بالحب والرضا عن نفسك.

ثامنا آسفة لأننى مضطرة أن اختطفك من موقف الصفاء لكى أعيدك إلى موقف الخوف المعدّل.

عد إليه وتأمل الصورتين للموقفين: الخوف الذى عدلته مقابل موقف الانتصار ثم اخلط الصورتين عنوة أطبقهما على بعضهما فى خيالك أطبق الانتصار على الخوف واجعل منهما صورة واحدة، ولكى تساعد نفسك على ذلك تستطيع أن تتخيل انك تلتقط صورة فى كاميرا، تنظر من خلال العدسة وتطبق صورتى الشخص على بعضهما كما تفعل عادة فى أوضاع مثل هذه، أو أن تتخيل صورتين فى ألبوم وضعتهما على بعضهما ثم صهرتهما معا.

تاسعاً: أنت تقوم بعمل خطير ومهم جدا فى تقوية شخصيتك فإن وجدت صعوبة فى انصهار الصورتين معاً فهذا يشير إلى شيئين: أولهما نجاحك فى دخول اللاشعور وبالتالى تأثيرك فى تقوية شخصيتك، أما ثانيهما فهو مقاومة اللاشعور لهذا التغيير، فماذا تفعل لكى تقنعه بذلك؟

اترك الموقفين، غادرهما بخيالك واذهب به إلى مكان محايد تحب أن تقضى فيه أوقاتك السعيدة (بر أو بحر أو غابة او قد تتخيل نفسك مع شخص تحبه وتشعر بالراحة لرفقته)، وبعد أن تقضى مدة فى المنظر الجميل عد إلى الموقفين وستجدهما اكثر سلامة ومطاوعة للانطباق، عاود التنقل عدة مرات بين الموقف المحايد والموقفين حتى تنجز وتشعر بالراحة.

عاشراً: اقرأ الفاتحة واستشعر قوة كلمات الله تعالى تملأ كيانك بالإيمان والأمان والسلام، ضع يدك على صدرك وأنت تقرأ لكى تزرع الإيمان فى عمق اللاشعور.

احسب لنفسك من واحد إلى خمسة حيث تعود إلى حالتك العادية تدريجيا.

اعد التخيل عدة مرات لمواقف مختلفة أو لنفس الموقف (فالموقف القوى لا تكفيه مرة واحدة)، وستجد نفسك مستقبلا تتصرف بشجاعة اكثر دون أن تفكر بذلك أو تعد العدة له لان اللاشعور قد قام عنك بإعداد الموقف بنجاح بعد أن استلم الأوامر.

عدة طرق لطرد
الشرود الذهنى وضعف التركيز

هذه الحالة أو الطبع يبتلى به العديد من الشبان والفتيات، خاصة أولئك الذين يستغرقون فى أحلام اليقظة كثيرا، ولو تركت هذه الحالة وشأنها لاستحالت إلى عادة ولأثرت بشكل سلبى على تفكير الشاب واستيعابه لاسيما وأن التركيز مطلوب فى مراحل التعلم المختلفة.

ومرة أخرى نقول لك: إن الخروج من هذه الأزمة أو المشكلة أمر ممكن إذا راعينا عددا من الأمور:

أ - جرب أن تركز على شئ معين لفترة طويلة نسبياً، علق نظراتك على لوحة فنية معلقة على الجدار.. ادرس كل دقائقها فى اللون والظلال والحركات واللفتات حتى لا تغادر شيئا منها.. ثم أغمض عينيك وراجع اللوحة فى ذهنك.. أنظر كم التقطت منها وكم فاتك، وأعد المحاولة، فإن هذا التمرين سيغرس فيك حالة التركيز.

ب - طريقك المعتاد الذى تمشيه أو تقطعه من البيت إلى المدرسة وبالعكس، حاول أن تستذكره بقصة بقعة ومعلما ومعلماً، فهذا التمرين سينمى لديك أيضا حالة الانتباه والاستذكار، ذلك أن التركيز وشد الانتباه إلى حد كبير أية قوة عضلية أو عقلية تنمو بالمراس والمداومة، وحتى تنشط ذاكرتك دربها ومرنها دائما فى التقاط المعلومات ومراجعتها لأنك إذا أهملت ذلك أصيبت الذاكرة بالضمور.

ت - لا تنتقل من فكرة إلى فكرة بسرعة.. أطل الوقوف عند فكرة معينة.. استغرق فيها، كما لو كنت تتأمل مشهدا أمامك.. فهذا يساعدك على التركيز وتثبيت الانتباه وجمعه.

ث – تتبع موضوعا ما، أو حدثا ما خطوة خطوة، منذ ولادته وحتى ختامه، تابع أخبار زلزال وقع فى منطقة معينة، أو حريق شب فى إحدى الغابات، أو عدوان عسكرى على مدينة أو دولة، فالمتابعة وملاحقة التطورات والتفاصيل تثرى فى عملية التركيز.

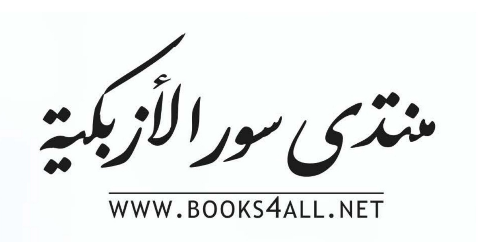
ج – احتفظ بدفتر مذكرات صغيرة (أجندة).. دون فيها ما تريد القيام به من نشاط، أى قائمة بأعمال النهار ومسئولياتك.. أو اكتب على ورقة أو قصاصة ما تنوى عمله قبل أن تخرج من البيت، وراجعها باستمرار، وأشر على ما تم إنجازه.

ح – قو حافظتك فى حفظ القرآن والأحاديث الشريفة والحكم وأبيات الشعر الجميلة، والنكات الظريفة، والقصص المعبرة، فإن الذاكرة إذا قويت فى جانب فإنها يمكن أن تقوى فى جانب آخر.

خ – وجه اهتمامك بما يقوله محدثك لا بما يلبسه أو بما يحمله من ذكريات الماضى عنه.. واحصر ما يقوله فى نقاط.. ويمكنك أن تعمد إلى كتابة ملخص بما يقول حتى تتمكن من الرد على كل النقاط أو أهم ما ورد فى حديثه.

هذه وغيرها أساليب عملية التقطناها لك عن ممارسة وتجربة حياتية أثبتت جدواها.. جربها فلعلها تطرد عنك حالة الشرود الذهنى وضعف التركيز.





التسويف وعلاجه فى خطوات

٤٠ سبباً للتسويف (ليس حصرا)

١- ممل.

٢- لم يحن وقته.

٣- أنجز أكثر تحت الضغط.

٤- لعلى لا أحتاج لادائه إن لم أفعل شيئا.

٥- مازال الوقت مبكراً اليوم.

٦- الوقت متأخر اليوم.

٧- لا أحمل أوراقى معى.

٨- العمل صعب.

٩- لا أرغب بعمله الآن.

١٠- عندى صداع.

١١- التأخير لن يضر.

١٢- قد يكون مهما ولكنه غير مستعجل.

١٣- قد يؤلم.

١٤- أنوى فعله ولكنى أنسى.

١٥- لعل شخصا آخر يفعله إن لم أفعله.

١٦- يمكن أن يسبب احراجاً.

١٧- لا أدرى من أين ابدأ.

١٨- احتاج أن أكل أولا.

١٩- أنا تعبان الآن.

٢٠- أنا مشغول الآن.

٢١- لا أجد فيه متعة.

٢٢- قد لا ينجح.

٢٣- يجب أن أنظم نفسى أولا.

٢٤- أحتاج أن أفكر أكثر فى الأمر.

٢٥- لن يمانع أحد التأخير.

٢٦- لا أعرف كيف أفعله.

٢٧- هناك برنامج مهم فى التليفزيون.

٢٨- عندما أبدأ ففى الغالب سيقاطعنى أحد.

٢٩- يحتاج لمزيد من الدراسة.

٣٠- لا أظن الوقت مناسب.

٣١- لا أحد يلح على لفعله.

٣٢- إذا فعلته الآن فسيعطونى عملا أخر.

٣٣- الجو تعيس.

٣٤- الجو جميل (على الاستمتاع به).

٣٥- أحتاج فترة راحة قصيرة قبل أن أبدأ.

٣٦- أحتاج أن أنجز بعض الأمور قبل أن أبدأ.

٣٧- مزاجي مضطرب.

٣٨- لدى وقت كثير للإنجاز.

٣٩- سأغير طريقتى مع بداية العام.

٤٠- قد تأخرت ولا يمكن اللحاق الآن.

١٢ خطوة لعلاج التسويف

١- غير سلوكك.

٢- ضع خطة.

٣- تغلب على الخوف من الفشل.

٤- تغلب على الخوف من النجاح.

٥- ارفع درجة طاقتك.

٦- شدد على نفسك.

٧- أوجد بيئة انجاز.

٨- استعمل مبدأ التأكيد.

٩- فائدة التأخير المعتمد.

١٠- أدر وقتك.

١١- استعمل وسائل تذكير ظاهرة.

١٢- تعلم التعامل السليم مع ٤٠ سبباً للتسويف.



كيف تقرأ الآخرين

١- العين:

تمنحك واحدا من أكبر مفاتيح الشخصية التى تدلك بشكل حقيقى على ما يدور فى عقل من أمامك، ستعرف من خلال عينيه ما يفكر فيه حقيقة، فإذا اتسع بؤبؤ العين وبدا للعيان فإن ذلك دليل على أنه سمع منك توا شيئا أسعده، أما إذ ضاق بؤبؤ العين فالعكس هو الذى حدث، وإذا ضاقت عيناه ربما يدل على أنك حدثته بشئ لا يصدقه.

وإذا اتجهت عينه إلى أعلى جهة اليمين فإنه ينشئ صورة خيالية مستقبلية.

وإذا اتجه بعينه إلى أعلى اليسار فإنه يتذكر شيئا من الماضى له علاقة بالواقع الذى هو فيه.

وإذا نظر إلى أسفل فإنه يتحدث مع أحاسيسه وذاته حديثا خاصاً. ويشاور نفسه فى موضوع ما.

٢- الحواجب:

إذا رفع المرء حاجبا واحدا فإن ذلك يدل على أنك قلت له شيئا إما أنه لا يصدقه أو يراه مستحيلا.

أما رفع كلا الحاجبين فإن ذلك يدل على المفاجأة.

أما إذا قطب بين حاجبيه مع ابتسامة خفيفة فإنه يتعجب منك ولكنه لا يريد أن يكذبك.

وإذا تكرر تحريك الحواجب فإنه مبهور ومتعجب من الكلام وموجات كلامك تدخل على دماغه بأكثر من شكل.

٣- الأنف والأذنان:

فإذا حك أنفه أو مرر يديه على أذنيه ساحبا إياهما بينما يقول لك إنه يفهم ما تريده فهذا يعنى أنه متحير بخصوص ما تقوله ومن المحتمل أنه لا يعلم مطلقا ما تريد منه أن يفعله.

ووضع اليد أسفل الأنف فوق الشفة العليا دليل أنه يخفى عنك شيئا ويخاف أن يظهر منه.

٤- جبين الشخص:

فإذا قطب جبينه وطأطأ رأسه للأرض فى عبوس فإن ذلك يعنى أنه متحير أو مرتبك أو أنه لا يحب سماع ما قلته توا.

أما إذا قطب جبينه ورفعه إلى أعلى فإن ذلك يدل على دهشته لما سمعه منك.

٥- الأكتاف:

فعندما يهز الشخص كتفه فيعنى أنه لا يبالى بما تقول.

٦- الأصابع:

نقر الشخص بأصابعه على ذراع المقعد أو على المكتب يشير إلى العصبية أو عدم الصبر.

٧- وعندما يربت الشخص بذراعيه على صدره:

فهذا يعنى أن هذا الشخص يحاول عزل نفسه عن الآخرين أو يدل على أنه خائف بالفعل منك.

هذه الاشارات السبع تعطيك فكرة عن لغة الجسد ككل وكيف يمكن استخدامها ليس فقط فى إبراز قوة شخصيتك ولكن التعرف فيما يفكر فيه الآخرون بالرغم من محاولاتهم إخفاء ذلك.

الملل:

الملل ظاهرة عامة وقد تمر بها يوميا، وتستطيع أن تتعرف على حالة الإنسان اذا كان قد وصل إلى الملل من خلال الاعراض التالية:

١- عدم ثبات النظر حيث تتجول العينان فى المكان على غير هدى.

٢- النظر إلى الأفق.. وسرحان ذهنى.

٣- النظر إلى الساعة من حين لآخر واطلاق تنهيدات بين الفينة والآخرى.

٤- التثاؤب.

٥- تكييف اليدين ووضع ساق فوق الأخرى والعودة ثانية إلى فكهما وتغيير هيئة الجلوس.

٦- طرطقة أصابع اليدين والعبث بالابهامين.

٧- العبث بالأقلام والنظارات والأوراق.. الخ.

٨- النقر بالقدمين على الأرض.

٩- الشخبطة على الورق بالقلم.

١٠- توجيه جسم الشخص بعيدا عن الشخص الآخر.

١١- تغير مركز ارتكاز وزن الجسم بين الحين والآخر (التململ).

١٢- الحركة الى الأمام وإلى الخلف أثناء الجلوس على المقعد.

١٣- تحريك الرأس من جانب إلى جانب. مع ميلان الرقبة.

١٤- تدوير العينين.

١٥- التحفظ أو التمطى.

١٦- وضع الذقن فى راحة اليد والنظر متجولا حول الغرفة.

١٧- تقليم الاظافر أو طلاؤها.

١٨- محاولة القيام بعمل مهمة أخرى.

إن الاحساس بالملل من الأمور الصعبة الاخفاء فكل الأعراض آنفة الذكر تعتبر محاولات للبقاء متنبها أو صاحيا، فإذا لم يشغل الشخص الذى يشعر بالملل نفسه بعمل شئ ما فإنه قد يومئ برأسه تحت ضغط الاحساس بالنعاس ويحتاج لجهود كبيرة كى يبدو منتبها ويقظا.

الاحباط:

يأتى الاحباط بنكهتين:

الاحباط الصدامى.

والاحباط الاستسلامى.

إذا كان الشخص يعتقد بأنه قادر على تصحيح أى شئ يسبب له الشعور بالاحباط فربما يبدى دلالات على الاحباط الصدامى من خلال مهاجمته للمشكلة مباشرة، وتشبه الكثير من مؤشرات الاحباط الصدامى المؤشرات الدالة على الغضب ولكن بمجرد أن يدرك الشخص بأن محاولاته لحل المشكلة باءت بالفشل ستظهر عليه علامات الاحباط الاستسلامى -نوع من الهمود المنزعج- وليست علامات غضب.

وتشتمل أعراض الاحباط الصدامى على:

١- نظرات مباشرة متكررة إلى عينى من يتحدث إليه.

٢- تكرار التلفظ بعبارات معينة.

٣- الاقتراب أكثر مما ينبغى من الشخص الذى يتحدث إليه وغالبا إلى درجة اقتحام مجاله الشخصى.

٤- عمل اشارات ذات معنى باليدين.

٥- التأشير بالأصابع وهز الكتفين.

٦- أما أعراض الاحباط الاستسلامى فتشمل:

٧- التنهدات.

٨- اطلاق هواء الزفير بوتيرة سريعة.

٩- وضع اليدين على الردفين.

١٠- وضع اليدين على الرأس تعبيرا عن الضيق.

١١- عمل حركات ميلودرامية مبالغ فيها.

١٢- تكشير الوجه أو عمل حركات فى الوجه لاثارة الضحك أو للاستهزاء.

وعندما يصل المرء إلى حالة الاحباط الشامل تنحصر أعراضه فى:

١- تدوير العينين أو اغماضهما.

٢- هز الرأس بقوة.

٣- اطلاق اليدين فى الهواء.

٤- هز الكتفين.

٥- الاستدارة فجأة والانصراف.

رغم أن الاحباط يتحول احيانا الى غضب إلا أنه ينبغى عدم الخلط بين الاحباط والغضب فمؤشرات الغضب تشبه أحيانا مؤشرات الاحباط الصدامى كما ينبغى عدم تفسير الملل على انه احباط فالعديد من مؤشرات الملل تشبه مؤشرات الاحباط الاستسلامى، فالشخص الذى يشعر بالملل يميل إلى التحرك ببطء وبوتيرة متكررة أما الشخص الذى يشعر بالاحباط فينزع الى التحرك بسرعة وبطريقة أكثر عشوائية.

كيف تعرف أن الشخص مكتئب؟

الاكتئاب

الاحباط الحاد مرض خطير فالناس الذين يعانون من هذا المرض يمكن أن يصبحوا معطلين فعليا وقد يعانون من اضطرابات نفسية فتاكة ويهملون تماما الاعتناء بصحتهم العامة ونظافتهم ويصبحون غير قادرين على التركيز على أى شئ حتى عملهم الذى يكسبون منه معاشهم وهؤلاء يحتاجون الى التدخل الطبى لشفائهم.

لكن هذا النوع ليس هو موضوع معالجتنا، وانما نحن بصدد الاحباط النمطى أو الكآبة التى يختبرها كل منا لفترات قصيرة خلال تعاملنا مع ضغوطات ومؤشرات واحباطات الحياة اليومية.

فهذا النوع من الاحباط يظهر للعيان ليس فقط من خلال مظهرنا الخارجى وانما أيضا من لغة أجسادنا وتصرفاتنا وأصواتنا.

ولكن يمكن التعرف على الاكتئاب من خلال مراقبة الشخص ببساطة فالناس الذين يشعرون بالاكتئاب يتحركون بطريقة مختلفة ولا توجد قوة دفع فى خطاهم ولا يوجد بريق فى عيونهم وارادتهم تبدو متعبة كما لو ان الاكتئاب امتص الرياح التى تسير سفينتهم الشراعية.

أعراض الاحباط النمطى تشمل على:

العزلة وتجنب العلاقات الاجتماعية.

١- ضعف فى التركيز الذهنى.

٢- عدم القدرة على التخطيط للمستقبل.

٣- الكلام بهدوء وصوت منخفض.

٤- جسم مريض واحساس بالوهن.

٥- حركات بطيئة متعمدة.

٦- تغير الشهية للطعام.

٧- أعراض بائنة على النسيان.

اذا أردنا أن نشبه مفعول الاكتئاب وتأثيره على النفس والجسم علينا أن نتصور تمثالا من الثلج عند منتصف نهار يوم مشرق حيث تبدأ حرارة الشمس بتذويب الثلج ببطء محولة التمثال الى كومة لا شكل لها.

فالاكتئاب من الأمور التى يسهل ملاحظتها، وللخروج من حالة الاكتئاب النمطى على المرء أن يحاول ممارسة نشاط تهواه نفسه مثل ممارسة هواية أو لعبة، فمن خلال ذلك يبتعد بذهنه عن الأمور التى تقلقه وتشل حركته ويتجدد نشاطه الذهنى ويعود لمعالجة المشكلة المسببة للاكتئاب بعقلية مختلفة الارداة ومعنويات متجددة.

الحزن والأسى

قد تتوقع أن يكون الاكتئاب والحزن متشابهين ولكنهما لا يشبهان احيانا كما انهما ليسا مترابطين دائما، واحيانا لا يكون الاكتئاب ناجما عن الحزن، ففى بعض الحالات لا يتصرف الشخص المحزون كما لو انه مكتئب، فإذا ركزت فقط على لغة جسده المشتركة فى حالة الحزن والاكتئاب فقد تسئ فهم حالته النفسية.

يمكن للحزن أن يقود إلى انماط سلوكية متضاربة والاكثر شيوعا أن المحزن يفقد طاقته الايجابية ومظهره وتعكس كل ذلك لغة جسده، فالخسارة التى لحقت بالشخص المحزون تسيطر على ذهنه وتتفوق على جميع العواطف الأخرى، وفى مثل هذه الحالات يكون الحزن أو الأسى مصحوبين بدرجة من الاكتئاب ولذلك يمكن أن نلاحظ علامات اكتئاب على الشخص المحزون ايضا.

الأعراض النمطية للحزن أو الأسى تشمل على:

١- (الدموع) التململ (عدم القدرة على انجاز المهام العادية اليومية (العزلة) العينان الكسيرتان دائمتا النظر إلى الأسفل.

٢- اشارات دالة على الاكتئاب والحيرة.

٣- عضلات وجه مرخية.

٤- جسم منهدل أو هزيل.

٥- السكون الحركى أو الحركة البطيئة المتعمدة..

من السهل التعرف على حالة الحزن التى يشعر بها شخص ما عندما يكون الحزن مصحوبا بالاكتئاب ولكن فى المراحل الأولى من عملية الاحساس بالحزن، كثيرا ما يبدى الناس ردود فعل استنكارية أو ساخطة أو فضولية وقد تبدو حركاتهم الجديدة مبالغا بها أو أكثر حيوية وقد يبدون نشاطا فوق عادى ويتكلمون بسرعة أو ينتقلون فى الحديث من موضوع إلى موضوع آخر لمجرد ابقاء المحادثة متواصلة وذهنهم خاليا من التفكير فى حزنهم، فإذا راقبت شخصا ما بعناية يحاول الهروب من حزنه بهذه الطريقة فستلاحظ عادة لحظات قصيرة يسمح فيها الشخص لبعض أحزانه أن تفلت من خلال الجدار التحصينى الذى ضربه حولها كى لا تفلت بالكامل فمثلا سيبدو الضعف على وجهه وسينظر محملقا بعيدا فى الأفق ثم لا يلبث أن يستعيد تركيزه ويواصل الحديث مخفيا وراءه الحزن الذى يعتمل فى داخله.



طرق التعامل مع الشخصيات صعبة المراس

١ - أن ترضى بالأمر الواقع وأن لا تفعل شيئا:

فيجب عليك هنا محاولة التأقلم مع هذا الشخص دون اللجوء لشخص آخر لا يستطيع أيضاً أن يفعل شيئا.

وعدم فعل شئ هو أمر خطير، فالإحباط والغضب يتراكم مع الوقت ويؤدى للانفجار.

٢ - أن تهرب من المشكلة:

الإيمان بأنه من المستحيل إيجاد حلول لكل المشاكل وعليه يجب أن تعلم أن هناك مشاكل بدون حلول أو مشكلات لا تستحق عناء البحث عن حل فيكون الهروب من المشكلة هو حل معقول جدا.

٣ - أن تنظر للشخص الصعب نظرة مختلفة:

بإمكانك محاولة تفهم الدوافع التى أدت بالآخرين لهذا السلوك إذا استمر الشخص فى تصرفاته ومن المعلوم أن تغييرنا لأنفسنا أسهل بكثير من تغييرنا للآخرين لأمور:

أولا: لأن تغييرنا لأنفسنا قد يؤدى لتغيير تصرفات الآخرين تجاهنا.

وثانيا: لان من الممكن أن يؤدى التغيير إلى تحريرنا من ردود الأفعال التقليدية التى تعودنا ممارستها ومن الأهمية تغيير السلوك لتوفير الإرادة والمرونة لاختيار الحل.

٤ - أن تعامل الشخص المزعج بطريقة جديدة:

فكلما اجتهدت فى إسعاد الآخرين اجتهدوا هم أيضاً فى إسعادك والعكس.

فكمــا أن هنـاك لديهم القــدرة على إزعــاجك فكذلك أنت تســتطيع إزعــاج الآخرين، ومن الأفضل اللجوء للحلين الآخرين حتى تنمى مهاراتك فى التعامل مع الآخرين فتصبح الشخص الذى يلجأ إليه الجميع ولابد من أجل تحقيق ذلك أن تتعرف على أنماط السلوك الصعبة التى نواجهها عادة فى حياتنا اليومية.

وهناك عـشـرة أنماط سلوكيـة تمكننا من تصنيف الشـخـصيـات الإيجـابيـة والسلبية التى نقابلها فى الحياة العملية...

النماذج العدوانية للسلوك:

أولاً: الشخص الدبابة:

لدية ثقـة زائدة فى النفس وأثناء تعـرض أهدافـه للخطر يلجـأ للمـواجـهـة الصريحة محطماً الشخص الذى تسبب فى المشكلة من وجهة نظره، فهذا النمط من السلوك لا تُسيره دوافع شخصيه ضدك ولكن هدفه الرئيسى إنهاء المهمة بأسرع وقت وأفضل طريقة.

كيفية التعامل مع الدبابة:

سيعتبرك الدبابة جزءاً من الهدف ولكنك لست الهدف نفسه ولكنه يظن أنك سبب كل المتاعب وتعطيل كل الأوراق، أو أنك تعيق عمل الإدارة كلها ولأنه يريد إنهاء المشكلة بأى ثمن فلابد من إبعادك عن الطريق.

ردود الفعل العادية تجاه الدبابة:

١- الهجوم المضاد بنفس القوة.

٢- محاولة تبرير الموقف.

٣- أو الصمت التام والابتعاد عن فوهة المدفع.

هدفك الجديد:

هو الحصول على احترام الدبابة دون الاضطرار لاستخدام المدفعية المضادة.

الخطة:

١- أول خطوة هى الاحتفاظ بالثبات فى الموقف فلا تقف إذا كنت جالسا، وتنفس ببطء وهدوء واترك الدبابة يفرغ كل ما فى جعبته.

٢- قاطع الهجوم إذ زاده عن حده: كأن تبدأ فى النداء عليه باسمه عدة مرات وبصوت عال وبحزم دون استخدام أى نبرة حتى تحصل على انتباهه.

٣- أعد على أسماعه ملاحظاتك التبريرية بسرعة واقتضاب فهذا يوضح له أنك كنت تستمع وتفهم وتركز على إنهاء المهمة.

٤- صوب على الهدف الرئيسى وأطلق النار على الهدف: فى جملتين صغيرتين لخص ردك على الاتهامات وبالطبع مسبوقين بجملة توضح أن هذا هو وجهة نظرك الشخصية فى الموضوع.

٥- السلام المشرف: اجعل هناك فرصة لعودة العلاقات مع الدبابة فلا تغلق الباب أمام فرص السلام وأعطه فرصة للتراجع بكرامة.

أما إذا كانت اتهامات الدبابة لك صحيحة فأسرع طريقة لإنهاء الهجوم هى:

١- الاعتراف بالخطأ.

٢- اذكر بسرعة ما تعلمته من التجربة.

٣- تعهد أمامه بعدم تكرار هذا الخطأ مستقبلا.

ثانياً: الشخص القناص:

هناك من الناس من يتصيد الأخطاء للآخرين ويسمعهم التعليقات اللاذعة مستهزئا بآرائهم فى الأوقات التى يحتاجون فيها بشدة إلى الثقة بالنفس.

الأهداف غير المعلنة لسلوك القناص وتأثيرها على سلوكه:

أ - قد يكون من أهداف القناص إنهاء العمل فى أسرع وقت ولذلك يلجأ للطلقات الخفية حتى يقضى على المعارضة بسرعة ويصل إلى هدفه.

ب - محاولة الحصول على اهتمامك وجذب انتباهك عن طريق السخرية اللاذعة ودافعه الرئيسى فى ذلك هو البحث عن مودتك واهتمامك.

ردود الفعل العادية تجاه القناص:

١- لا تظهر للآخرين أنك تشعر بالحرج.

٢- لا تحاول الرد بنفس الطريقة.

٣- لا تنسحب وتختبئ داخل موقعك.

هدفك الجديد:

إخراج القناص من مخبئه كى يواجهك وجها لوجه.

الخطة:

١- التوقف عن الحديث وتكرار كلماته بنفس طريقته فيؤدى ذلك عادة إلى إحراجه وإضحاك الآخرين.

٢- توجيه أسئلة واضحة: مثل أن تستفسر عن علاقة بين كلامه وبين الموقف محتفظا فى الوقت نفسه بالبراءة والهدوء الشديد على وجهك.

٣- إذا كان رد فعل سلوكك مع القناص هو العدوانية فتعامل معه مثلما تعاملت مع الدبابة.

اخرج فى دورية استطلاعية:

كأن تحدد لقاء شخصيا مع القناص لتحاول معرفة السبب الذى يدفعه للسخرية منك وأثناء هذا اللقاء نفذ الآتى:

أ - ابدأ بتذكيره بما قال.

ب - اسأله عن سبب ما قاله.

ج- إذا كان رد فعله الصمت فخمن عدة أسباب قد تكون هى السبب الحقيقى

فإذا نجحت فى الوصول لهذا السبب فسيتكلم جاذبا أطراف الحديث ساردا كل التفاصيل.

د- استمع دون مقاطعة ثم اشكره على صراحته.

هـ- وضح له أى معلومات قد تزيل ما التبس عليه من مواقف أو اعتذر له لو كنت حقا مخطئ.

و- اقترح وسيلة بناءه للتعامل معه فى المستقبل:

واطلب منه مباشرة إخبارك بما يضايقه منك لأنه يهمك كثيرا لتحسين مستوى العلاقة.

أما إذا كان هدف القناص هو الحصول على اهتمامك، فيمكنك أن:

١- تعالج الموقف بينك وبينه فى خصوصية.

٢- تخبره بصراحة لان تعليقاته تضايقك.

٣- تبدى إعجابك به إذ حاول الحصول على اهتمامك بطريقة إيجابية.

مهارات التعامل:

بإمكانك أن تتحول من الصراع الى التعاون مع أى شخص باتباع القواعد العامة التالية:

١- إيجاد أرضية مشتركة والتركيز على أوجه الاتفاق بينكما بدلاً من البحث عن أوجه الخلاف.

٢- استمع جيدا واستخدم لغة الجسم كى تؤكد للشخص انك تنصت باهتمام، وأعد على محدثك بعضا من كلماته حتى يشعر بأنك تعى كل ما يقول.

٣- حاول أن تصل للهدف الكامن وراء السلوك حتى تتمكن من اتخاذ ردود الفعل المناسبة.

٤- تحدث بطريقة واضحة حتى يفهمك المستمع، وتحكم بنبرة صوتك لأنها تعطى

رسالة أقوى من الكلمات ذاتها.

٥- استخدم قوة الإيحاء حينما يتعقد الموقف مع الشخص الصعب، وحاول أن تؤثر فيه ايجابيا، مفترضا فيه أفضل الدوافع، فالناس يضعون أنفسهم دائماً فى نفس المكانة التى نضعهم فيها.

ثالثا: الشخص ذو العلم الواسع:

وهو يملك معرفة عميقة وكفاءة كبيرة ولذلك فهو شديد الثقة بالنفس ويملك التعبير عما يريد بوضوح.

أهداف صاحب العلم الواسع:

هو يملك هدفا رئيسيا وهو إنهاء العمل على أفضل وجه ولهذا يميل إلى السيطرة ولا يحب المعارضة الفعليه العادية تجاهه:

فقد يثيرك سلوكه ويؤدى بك ذلك إلى:

× قد تحاول التشبه به فى رفضه أراء الآخرين لمجرد معارضتها لآرائك.

× ضيق أفقه من وجهة نظرك قد تؤدى بك إلى احتقاره.

× شعورك بالإحباط لأن آرائك لن ترى النور أبدا.

هدف الجديد:

أن تجد طريقاً لأفكارك الجديدة.

الخطة:

١- الاستعداد الجيد قبل تقديم الفكرة وذلك بدراسة كل التفاصيل فلا تترك فرصة لواسع العلم أن يكتشف خطأ يبرر به رفضه للفكرة كلها.

٢- ردد حديثه باحترام: عليك أن تعيد على مسامعه باختصار واحترام شديدين رأيه فى الموضوع حتى تثبت له احترامك واقتناعك بما يقول.

٣- قدم له الطمأنينة إلى أنك توقر وتحترم رغباته وشكوكه.

٤- اعرض رأيك بطريقة غير مباشرة وأمثلة على ذلك:

أ - استخدم ألفاظ مثل: ربما يحتمل لتشعره بأنك لا تحاول فرض رأيك عليه.

ب - استخدم ضمير نحن بدلا من أنا حتى لا يبدو الموقف كما لو كان تحديا بينك وبينه.

٥- أكد له اعترافك بريادته وتفوقه وتأكد انك باعترافه هذا تفت ثغرة فى جدار الصلف والغرور مفسحا مكانها موضعا لفكرتك.

رابعا: الشخص المتعلم الذى يدعى المعرفة:

وهو شخص يملك قدراً ضئيلا من المعرفة ولذلك فهو يحسن التأثير على الناس فى البداية.

أهداف مدعى المعرفة وتأثيرها على سلوكه:

الحصول على الثناء والإعجاب ولذلك فهو يميل إلى الاندفاع للتأثير على الآخرين.

ردود الفعل العادية تجاه مدعى المعرفة:

قد يدفعك اكتشافك بأن الشخص متعالم يدعى المعرفة إلى العنف فى الرد عليه مما يستفزه ويدفعه للمبالغة أكثر فى ادعاءاته.

هدفك الجديد:

اصطياد أفكاره السيئة وإبعادها عن الطريق.

الخطة:

١- أعطه بعض الاهتمام الذى يبحث عنه

أ - أعد ملاحظاته بحماس.

ب - أوحى له بأنك مقتنع بأن نواياه حسنة وأنه يريد **المساعدة حقا.**

٢- أسأله عن أشياء محددة:

هو عادة يتكلم بتعميم شديد فحاول سؤاله عن شئ محدد مع الحرص على أن تبدو فى غاية البراءة والجدية وذلك سيجعله لا يحير جواباً.

٣- تحدث عن وقائع ملموسة:

بعد وقفه عن الثرثرة وابدأ بسرد الوقائع واظهر أى مستندات تؤكد كلامك.

٤- افتح له باب الخروج من المأزق:

قل هل مثلاً ربما لم تتح لك الفرصة للاطلاع على كل هذه المستندات ولذا كان لك رأى مغاير.

٥- اكسر الدائرة التى تؤدى به إلى التصرفات المثيرة للاستفزاز:

أ - ادعه للقاء خاص وواجهه بهدوء بما يفعل، ووضح له النتائج السلبية لسلوكه.

ب - إذا أحسن مدعى المعرفة أداء شئ فاغمره بالثناء الذى يستحقه فسماع المديح والإعجاب هو الدافع الرئيسى لسلوكه.

فن بناء العلاقات مع الآخرين:

ويتم ذلك من خلال:

١- إشعار الآخرين بأهميتهم وذلك:

أ - اقنع نفسك بأن كل الآخرين مهمون.

ب - وجه الاهتمام لهم من خلال ملاحظتك إياهم وما يقولون به.

ج- أبلغه أنه ترك لديه انطباعا جيدا وأمثل طريقه لذلك أن تجعله يدرك انه قد أثر فيك وانه قد ترك انطباعاً فى نفسك.

٢- اجعل شخصيتك جذابة وذلك:

أ - اجعل خطواتك ذات جرأة واثقا من نفسك.

ب - صافح الآخرين بثبات وحزم غير مبالغ فيه.

ج- اجعل نبرة صوتك تعبر عن الثقة وتكلم بوضوح وبلا تردد.

د- كن ذا لباقة فإن أردت حب الناس كن شغوفا بهم فلا تجعل لسانك يخونك قط.

هـ- أضف صفة الحماسة الى شخصيتك وتصرف بحماس.

و- عليك أن تصبر على الآراء والأفكار التى ترى فى قرارة نفسك أنها غير متفقة معك.

ز- لابد لك من المرح والإشراق والتفاؤل.

س- كن ذا مظهر لائق.

ش- لا تكن تقليديا عند الثناء والمجاملة.

ل- يجب أن يعرف الآخرون انك تقدرهم وتقدر قيمتهم وعاملهم على أساس أن لهم قدرا لديك ووجه لهم الشكر دوما وأشعرهم بأنك تخصهم بها وحدهم.

٣- إنشئ انطباعا أولياً جيداً لدى الآخرين: فلابد لك:

أ - البدء بنغمة أساسها المودة:

ب - مكن الطرف الآخر من أن يعرف انه قد ترك فى نفسك انطباعا جيداً عنه.

ج- يحكم الآخرون عليك من خلال أرائك فى كل الأشياء وليس من خلال رأيك فى نفسك فقط.

د- كن بشوشا ودودا.

٤- الود الفورى والصداقة السريعة عليك بـ:

أ - تذكر دائما أن معظم الناس تواقون إلى الود والصداقة مثلك تماما.

ب - لا تقم بامتهان نفسك من أجل استثارة مشاعر الود فى نفوس الآخرين.

ج- حافظ دائما على شيئين: الهدوء والابتسامة.

٥- انتقى الكلمات الجيدة.

٦- اجذب الآخرين نحو وجهة نظرك.

٧- امدح الآخرين وأثنى عليهم.

٨- انتقد ولكن بدون حرج.



إتكيكت التعامل مع الآخرين

إذا فكرنا فى العلاقات الإنسانية التى تربط البشر ببعضهم البعض، سنجد غياب الكثير من القيم، مما حول النفوس إلى كائنات ضارية نتعارك معها كل يوم بل كل ساعة. لكل إنسان. جانبان إحداهما يستحق النقد والآخر يستحق المدح.

فكيف حينئذ تحقق السعادة لنفسك فى تعاملك مع الآخرين وإصدار أحكامك عليهم؟

لابد من أن تتحلى أنت بهذه الصفات لكى تستطيع التعامل مع (الجن) كما يقولون. فأنت فقط الذى بوسعك تحقيق ميزان السعادة والرخاء.

أولها الموضوعية:

ومعنى ذلك أن تنقد نفسك قبل نقدك للآخرين بالإضافة إلى تقبل نقد الآخرين لك، ويقصد هنا النقد الإيجابى ليس القائم على المصالح الشخصية.

ثانيهما المرونة:

المرونة والحياد وعدم الانحياز هى كلمات مرادفة لبعضها البعض تظهر هذه المرادفات بوضوح فى تعاملاتنا وعلاقاتنا فى محيط الأسرة والعمل ويكون الانحياز مطلوبا وحاجة ملحة فى الحق وإنجاز الأعمال وأدائها، أو لموضوع عندما تكون إيجابياته أكثر من سلبياته.

ثالثها التواضع:

أعرف حدود قدراتك وإمكاناتك، لا تغتر ولا تتعالى على من هم حولك واجعل الكلمة الطيبة دائما ضمن قاموسك اللغوى الذى تستخدم مصطلحاته فى حوارك مع الآخرين.

رابعها الصبر والمثابرة:

إذا كان هناك أشخاص مشاغبين يحاصرونك بالمضايقات عليك بالتحلى بالصبر والمثابرة والمحاولة فى كل مرة تفشل فيها عند التعامل معهم حتى يتغيروا وتكفيهم حسبما تريد لكى تصل إلى نتيجة.

خامسها سعة الأفق:

لا تتعصب لرأيك بل كن على استعداد لتغييره أو التخلى عنه إذا دعت الحاجة لذلك. لا تقبل أى شئ على أنه نتيجة نهائية وحتمية بل قابلة للمناقشة والتغيير. تعلم كيف تعارض وكيف تؤيد كل حسب الموقف.

سادسها العقلانية:

عدم الخضوع للمشاعر الذاتية، لابد وأن يكون هناك تفسيرات وأعذار مقبولة لكل فعل يقوم به الانسان تجاه غيره.

فسعادتك المنشودة لا تكمن فى الجفاء والكراهية وإنما فى العطاء والحب للآخرين بلا حدود!!



كيف تغير نفسك

كل واحد منا يرغب فى تغيير سلوكيات من حوله كما يرغب فى تغيير سلوكه وحياته وكل الدراسات العلمية أوصلت أصحابها إلى قناعات غير عادية بنتائج التغيير. وكما ذكرها القرآن الكريم ﴿إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم﴾. وباختصار أننا لا نستطيع أن نغير أى إنسان آخر، فنحن نستطيع أن نوجد مناخا للتغيير ونوجد الحافز للتغيير ونوجد أيضا الدافع الذى يؤدى إلى التغيير، لكننا لن نستطيع أن نغير إنسانا أمامنا، فلو كان بمقدور أى إنسان أن يغير إنسان آخر لا ستطاع النبى ﷺ أن يغير اقرب الناس اليه وبعضهم مات مشركا. (تبت يد أبى لهب) وهو عم النبى ﷺ ﴿إنك لا تهدى من أحببت ولكن الله يهدى من يشاء﴾.

إذا قضية تغيير الآخرين ليست ممكنة لكننا نستطيع أن نغير أنفسنا.

وكما ذكرنا نستطيع أن نوجد حافز فعال نحو التغيير لكنا لن نستطيع أن نوجد تغيير.

ما هو التغيير؟

كما يخرج الفرخ من البيضة ويدخل حياة جديدة يتغير كذلك الإنسان، يمر بمراحل فى حياته حيث يتغير فيها حيث يكون جنين ثم طفلا ثم شابا ثم يصبح مسئولا عن عائلة هذه المراحل يمر بها الإنسان لكن هل بالضرورة أن التغيير يرتبط بهذه المراحل؟

بعض الناس لا يتغيرون إلا إذا حدث لهم شئ مصيبة مثلا أو وصل إلى عمر معين.

إذا التغيير هو عملية تحول من واقع نحن نعيش فيه الى حالة منشودة نرغب فيها.

والآن هناك عدة أسئلة نريدكم الإجابة عليها وبصراحة:

س١/ هل أنت سعيد؟

بغض النظر عن احترام الناس لك وحبهم وسؤالهم الدائم عليك فهل أنت سعيد!؟

س٢/ هل أنت راض عن المستوى الذى وصلت إليه؟

فكل واحد منا وصل إلى مستوى معين من الإنجاز والعطاء والى منصب معين ومشاريع معينة فهل أنت راض إلى ما وصلت إليه فى كل جوانب حياتك فى منصبك، فى إيمانك، فى علاقتك بالله سبحانه وتعالى وعبادتك وفى مستوى علاقتك مع الأهل والأصدقاء؟

س٣/ هل يمكن أن تكون افضل؟

أو أن هذا المستوى هو أعلى ما يمكن أن تصل إليه؟ والمسألة واضحة وكل إنسان يستطيع أن يصل إلى الأفضل فى علاقته مع نفسه ومع ربه ومع أهله ومع الناس وإنجازاته وعطائه فى كل مجال يستطيع الإنسان أن يكون افضل.

س٤/ ما هى الإنجازات والعطاءات التى أريد أن اتركها ورائى فى الحياة؟

كل إنسان منا سيموت، ودائما يفكر الإنسان بالإنجازات التى أنجزها وعاش من اجلها وهل هناك هدف لهذه الحياة بمعنى آخر؟

وهذه الأسئلة عن تعريف التغيير وهو الانتقال من الواقع الذى نعيش فيه الى حالة نتمناها.

نتمنى أن نكون أسعد وان نكون راضيين عن كل شئ وان يكون لدينا مشاريع لها أثر فى حياة البشرية وتخدمها.

فإذا فهمنا هذا كله قد خطونا الخطوة الأولى وهى تعريف التغيير.

بعض مجالات التغيير:

بماذا سوف نغير؟ أو ما هى الأمور التى سوف نغيرها؟

١- التغيير فى المبادئ والقيم:

فكلما عشت اكثر تأملت فى الإنتاج البشرى كلما نظرت الى واقع الحضارات والمجتمعات، فكلما نظرت فى الفلسفة والعلوم والتكنولوجيا وغيرها تجد فى النهاية كل شئ يرجع إلى الفكر وكل أمور الحياة يحكمها الفكر.

فالمبادئ والقيم التى ينطلق منها البشر هى التى توجه كل حياتهم وهى التى توجه كل إنتاجهم. بعض الناس يسمونها حضارة والبعض يسمونها تقدم والبعض فكر والبعض فلسفة لكن فى النهاية فهى مجموعة قيم ومبادئ تتحكم بنا ونحن نتبناها باختيارنا، فكل مولود يولد على الفطرة ولو ترك الإنسان بدون مؤثرات لعاش على منهاج رب العالمين، (وكل مولود يولد على الفطرة فوالداه يهودانه أو ينصرانه أو يمجسانه).

تبدأ عملية زرع القيم منذ الطفولة، وكلما تأملت ونظرت ودرست وعشت الحياة اكثر عرفت أن معظم القيم تنغرس فى الإنسان فى البيت منذ السنوات الأولى من حياته، ومن هنا يأتى الخلل الجسيم وهو أن تعامل مرحلة رياض الأطفال على أساس أنها مرحله لعب ولهو، فهى مرحلة زرع القيم والمبادئ والفكر، وتحكم ليس فقط العقيدة بل تحكم علاقات الإنسان وطريقة إنتاجه.

وهناك كتاب ممتاز باللغة الإنجليزية اسمه (كل ما احتاجه فى الحياة تعلمته من مرحلة الروضة). وهذه القيم تزرع فى نفس الإنسان من قبل مؤثرات خارجية وبالذات الأبوين فلهم تأثير غير عادى فى زرع هذه القيم والمبادئ، ثم يكبر الإنسان وينضج ويبدأ يفكر فى الاستقلال عن هذه المؤثرات الخارجية، فيبدأ باختيار قيم جديدة ومبادئ جديدة يختارها من تأثره بأصدقائه أو من خلال الأفلام والإعلانات وغيرها لتزرع فيه قيم ونظرات جديدة للحياة.

وهناك مجتمعات تزرع فى أبنائها أن للوقت قيمة فى حياتنا . وتأتى مجتمعات مثل مجتمعاتنا فتزرع مثلا إن لم آت فى الساعة الرابعة انتظرنى إلى الخامسة وهكذا.

بمعنى انه لا يوجد للوقت قيمه عندنا. والوقت هو حياة الإنسان فإذا لم نضع قيمة للوقت كأننا لم نضع قيمة لحياتنا. وهناك مجموعة من القيم التى تزرع فى المجتمعات العربية فى منتهى السوء للآسف ومنتشرة بين الناس ويؤمنون بها من هذه القيم ما نتمثل من الأمثال الشعبية.

× فهناك مثل يقول (شوف وغمض) بمعنى شوف الغلط واسكت.

× وهناك قيمة ثانية تقول (روح بعيد وتعال سالم).

× وقيمه ثالثة تقول (مد قدميك على قدر لحافك). ولماذا لا نمد لحافنا على قدر أرجلنا؟

× وقيمة أخرى تقول (القناعة كنز لا يفنى). لماذا لا يكون الطموح؟

فكثيرٌ من الناس يأخذ هذه الأمور كمسلمات ويؤمن بها، ومن هنا نريد أن نعيد النظر فى هذه المبادئ الخاطئة.

عندما يبدأ الإنسان يفكر بطريقة تختلف عمن حوله يبدأ بتبنى القيم الصحيحة فلا يأخذ كل ما يأتى من والديه أو ممن حواليه أو من الإعلام أو المفكرين انه مسلم به.

لماذا أنت مسلم؟ فنحن لدينا شرع الله قوته فى منطقه ولذلك فنحن مستعدين أن نناقش أى قضية حتى بما فيها قضية التوحيد. فكل شئ قابل للنقاش عندنا نحن المسلمين. مثلا هل الله موجود أم لا؟ نستطيع أن نناقشها بمنطق الإسلام. وهل الله لديه ولد أم لا؟ وهكذا..

× إذا هناك قيمة أخرى هى قيمة العقل. ولا يوجد تسليم لا لشيخ ولا للوالدين. فلا تسلم لأحد ولا تسلم إلا بالدليل والبرهان والحجج وهذه القيم يجب أن نزرعها فى نفوس أبنائنا.

× وهناك قيمة جديدة وللآسف نحن تعودنا فى مجتمعاتنا أن نسميها باسم احترام الكبار والشيوخ، وهى أن تسلم، وسلم بمعنى قلد. وديننا جاء لرفض هذا

﴿إنا وجدنا آبائنا على أمة وإنا على أثارهم مهتدون﴾.

فهذه قضيه أساسيه ينكرها القرآن. ماذا فعل القرآن؟ جاء لنسف القيم والمبادئ التى قامت عليها حياة الجاهلية وجاء بقيم جديدة، وعندما جاء بقيم جديدة صنع حضارة جديدة.

إذا أعظم تغيير وأكبر تغيير هو التغيير الذى يحدث فى المبادئ والقيم لأنه يحكم كل التغيرات الاخرى، ويبنى على هذا تغييرات فى السلوك وفى أساليب الإدارة وغيرها.

لكن يبدأ فى تغير فى السلوك وبالتعامل مع الآخرين لأن تعاملنا مع الناس سيحكمه المبادئ والقيم التى أتبناها.

بذلك عندما يكون عندى موظفين واستخدم الابتسامة الدائمة والضحك معهم.. ما هو هدفى؟ والهدف عند الكثيرين هو امتصاص دماء الموظفين ثم التخلى عنهم من اجل زيادة الإنتاج وزيادة الربح.

إذا هناك مبدأ غلط فهنا نريد النظر فى قضية السلوك وفى قضية العلاقات.. لماذا أتصرف بهذه الطريقة؟

س// هل يستطيع أى شخص منكم إضحاك أى شخص آخر؟

طبعا لا يستطيع لان الشخص الآخر قرر انه لن يضحك.

س// هل يستطيع أى شخص إثارة أعصابى؟

طبعا لا يستطيع لانى قررت أن لا اغضب وان لا أترنفز.

إذا سلوك الإنسان نابع من قرارات الإنسان نفسه وقرارات الإنسان تنبع من قيم هذا الإنسان.

إذا أنا أستطيع أن أتغير ولا يوجد سلوك مفروض على الولد الكسول فى المدرسة فهو الذى قرر أن يكون كسولا، ونحن لن نستطيع أن نغير الناس ولن نستطيع أن نجعل ذلك الولد نشيطا. بل نستطيع أن نوجد له مناخا ونوجد له بيئة

مناسبة وحافزا مناسبا لكى يتغير. لكن التغيير لا ينبع إلا من داخل النفس البشرية.

إذا التغيير قد يكون فى المبادئ والقيم وقد يكون فى السلوك والتعامل مع الآخرين وقد يكون فى أساليب الإدارة.. كيف أدير نفسى والموظفين؟ كيف أدير البيت؟

س// كم شخص منكم كلما أتاه الخادم بكأس ماء يقول له شكرا؟ فى كل مره؟

يستطيع الإنسان أن يقود بالأوامر ويستطيع أن يقود بالاحترام.

انس ابن مالك رضى الله عنه يقول (خدمت مع الرسول صلى الله عليه وسلم عشر سنوات فما قال لى فى أمر فعلته لما فعلته وفى أمر لم افعله لما لم تفعله) فأىٌّ رقىٌّ فى التعامل وأىّ أسلوب فى الإدارة والقيادة ينبع من قيم أخلاقية. إذا هل تستطيع أن تتغير لتصبح بمثل هذه الصورة؟

من ضمن التغيير الاجتماعى:

الإنسان الذى سيتزوج سيحدث له تغيير جذرى فى حياته، والإنسان الذى سوف يرزق بأولاد كذلك يحدث له تغيير. كذلك تغيير الأثاث والسكن والمنزل.. هذه كلها تغييرات اجتماعية يستطيع الإنسان أن يوجهها الاتجاه الصحيح.

فكم من الناس يتزوج ومعاييره فى الزواج خاطئة لذلك هناك ٣٠٪ من الزواج فى مجتمعاتنا يفشل وينتهى بالطلاق فى أقل من خمس سنوات. لماذا حدث هذا؟

الذى حدث إن هذا الإنسان طريقة نظرته للحياة أو قيمة المرأة هى فى جمالها أو شكلها وتأتى الأفلام العربية لتكرس هذه القيم وتزرعها لتنشئ فينا نظرة اجتماعية خاطئة وطريقة تفكير فى العلاقات الاجتماعية خاطئة.

وتأتى بعد ذلك مجموعة قيم تزرعها المجتمعات فى العلاقات الاجتماعية مثلا من الوصايا التى توصى بها الأمهات أولادهن (لا تصبح سكان زوجتك) بمعنى لا تجعل الزوجة تدير دفة البيت وتتحكم بها لذلك يبدأ الرجل يمارس ممارسات

خاطئة فلا يستشيرها فى شئ فهو الذى يختار ويقرر أن يكون كذا وكذا ...

فهو بذلك يريد أن يظهر انه سيد المنزلَ له الكلمة الأخيرة وإذا لم يفعل هذا ستصبح الزوجة هى الرجل فى البيت وليس هو.

وهذه نظرة اجتماعية خاطئة بنيت على قيم خاطئة وتبنى عليها علاقات اجتماعية خاطئة.

كذلك التغيير يمكن أن يحدث فى قضية التخصص (لدراسة)

كثيرُ من الناس عندما يدخلون فى تخصص لا يعرفون لماذا دخلوا فيه! فى النظام الغربى يعملون أشياء جميلة جدا يسمونها(المواد الدراسية الاستكشافية) يعنى إذا أنا درست إدارة بعد ذلك اقرر إذا كانت الإدارة مناسبة لى أم لا. أما إذا لم تعرف عن الإدارة شئ فكيف تعرف إذا كانت مناسبة لك أم لا؟

فكم من طالب دخل الكلية ولم يذق يوما واحدا حلوا فى الدراسة وبعد ثلاث سنوات يكتشفون انهم لا يحبون هذا التخصص.

ويمكن أن يحدث التغيير فى نظرتنا لتخصصاتنا ودراستنا.

ليس عيبا أن يكتشف الإنسان انه دخل تخصص خطأ فالخطأ أن يستمر فيه الخطأ أن يقضى بقية حياته فى تخصص لا يحبه.

والأصل أن ينطلق الإنسان من ميوله لا من ميول تفرض عليه.

وأحيانا يكون الطريق صعب وطويل لان يغير الشخص تخصصه لكن الخيار أحد أمرين:

أما أن يستمر بقية حياته فى شئ يتعسه، أو يختار اختيارا يتوافق مع رغباته وميوله وحبه. والإنسان لن يبدع إلا إذا دخل مجال يحبه ويعشقه أما إذا دخل التخصص الموجود (المتوافر) فلن يؤدى ذلك إلى الإبداع.

وكثير من الناس يقولون لا توجد لدينا مهارات وان هذا المجال احبه لكن لا توجد عندى مهارات فيه. فالإنسان يجب أن يسعى فى مجال تكون عنده القدرة

فيه. ولو قسنا إنتاجنا بقدراتنا اليوم لاكتشفنا إننا لم ننجز شيئا.

فالقدرات يصنعها الإنسان.. أما المهارات فيكتسبها. نعم أن هناك مواهب قد تعيق لكن إذا افترضنا أن القدرات هى موهبة إلهية هل سنستسلم ونعجز.

ويتعلم الإنسان المهارات ويكتسبها من خلال التعليم.

أيضا قد يكون فى المسئوليات والصلاحيات:

هناك بعض المسئوليات مفروضة علينا ليس لنا خيار فيها فعندما يأتيك ولد فأنك مسؤول عنه وهناك كثير من الشباب عندما يأتيهم مولود يظل يعيش حياة العزوبية ولا يغير حياته كونه أصبح مسئولا، ويجب أن يعرف أن حياته سوف تتغير مع تغير مسؤولياته.

يجب أن نزرع فيه هذه القيم والمبادئ أن الإنسان يجب أن يغير حياته مع تغير مسؤولياته.

والمبدأ الثانى أن يتعلق بالصلاحيات.. والصلاحيات هى الحق الذى يعطى للإنسان ليتصرف ويطاع.

س// هل الصلاحيات توهب ام تكتسب؟

كثيرٌ من الناس فى حياته ينتظر أن تعطى له الصلاحيات لذلك يعيش حياته متذمر ويشتكى والذى يعيش بهذه الطريقة لن يغير شئ، والذى يغير هو الذى يكتسب الصلاحيات وكذلك الصلاحيات يستطيع الإنسان أن يكتسبها لا ينتظر حتى توهب له.

إذا يجب أن نتغير مع تغير مسئولياتها ويجب أن نغير فى صلاحياتنا وهذا التغيير سيكون سبباً فى إنجاز مشاريعنا وأهدافنا لأنه من دون صلاحيات لن نستطيع أن نحقق أهدافنا ومشاريعنا.

س// هذا التغيير هل هو صعب أم سهل؟

عندما نتحدث عن التغيير الذى يشمل كل جوانب حياتنا.. هذا التغيير هل هو سهل أم صعب نحن نستطيع أن نتفق انه ضرورة فنحن نحتاج التغيير، وهناك ضرورة للتغيير لكل إنسان وفى كل مجالات الحياة وكل واحد منا يحتاج الى التغيير.

كما نستطيع أن نتفق أن التغيير يمثل رغبة كامنة فى كل إنسان لأسباب مختلفة.. فبعض الناس يريدون أن يتغيروا لكسب المال اكثر ليعيش فى رفاهية اكثر.

هناك شخص عاش يصرف من الورث فأتاه أحد أصحابه وقال له:

أشتغل فقال له لماذا اشتغل؟!

قال له: من أجل أن تكسب فلوس.

قال: ماذا أريد بالفلوس؟

قال: من أجل أن تعيش مرتاح قال أنا مرتاح الآن.

لكن إذا استثنينا من نظرتنا للحياة أمثال هؤلاء الهامشيين ونظرنا للإنسان الذى يريد أن يصنع لنفسه فى دنياه وأخرته شئ ويريد أن يصنع لامته شئ عندها سنجد أن كل واحد منا لاشك انه سيفكر فى التغيير.

إذا نستطيع أن نقول بناء على هذا كله أن التغيير من الناحية النظرية ومنهاجية التغيير وخطواته أمر سهل. لكن التغيير نؤكد لكم انه ليس عملية سهلة فهو عملية صعبة واصعب ما فى عملية التغيير هو أن لايكون عند الإنسان إرادة للتغيير.

وسبحان الله.. فالإنسان جبار ﴿وقد مكروا مكرهم وعند الله مكرهم وان كل مكرهم لتزول منه الجبال﴾.

لو أراد الإنسان لعمل المستحيلات لكن مشكلة الإنسان انه لا يفعل هذا، ولا يمارس هذا الدور ولا يجبر نفسه على هذه الإرادة. فكثير من الناس ينتظر شئ

يحدث فكم من الناس لم يتدبر إلا عندما وقعت له مصيبة.. فقد عزيز أو رأى حادث. فلماذا نحن ننتظر.. فهناك فرق كبير جدا بين التغيير الذى يحدث مكروها فعله وبين التغيير الذى يأتى مقصودا نابعا من الإرادة الموجهة.

فنحن ندعوكم إلى التغيير النابع من القلب هذا التغيير الذى لا يمكن أن ينتزع.

عندما تأتى أم أحد الصحابة الكرام عمرها ٦٠ عاما وتهدده أنها ستجلس فى الشمس ولن تأكل ولن تشرب حتى تموت أو أن يرجع عن دين محمد - قال والله لو كان لك مئة نفس خرجت نفس بعد نفس حتى تخرج كلها ماكنت لإرجع عن دينى.



فهرس المحتويات

مطبعة زهران
16ش الدرديري - الأزهـر
تليفاكس : 002 (202) 2 510 7 554
002 (012) 02 02 208